Das Einkommen in seiner Bedeutung für die Erforschung des Absatzmarktes der Verbrauchsgüterindustrie

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde
an der
hohen Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Johann Wolfgang Goethe-Universität
Frankfurt a. M.

vorgelegt von
Alfred Börner
aus Mühlheim a. B.

1986

1. Gutachter: Professor Dr. Fritz Schmidt.

2. Gutachter: Professor Dr. Fritz Henzel.

Tag der mündlichen Prüfung:
21. April 1936.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Vorwort.

Unsere heutige Wirtschaft ist in ein neues Stadium getreten. Eine neue Wirtschaftsauffassung hat den Liberalismus verdrängt. Im Vordergrund steht nicht mehr das Rentabilitätsprinzip, d. h. es soll nicht mehr produziert werden, um zu verdienen, sondern um die bestmögliche Bedarfsdeckung für die Allgemeinheit sicherzustellen. Selbstverständlich muß sich die Wirtschaft auch bei dieser Einstellung selbst erhalten und einen genügenden Anreiz für die wirtschaftliche Betätigung des Einzelnen bieten. In erster Linie aber sind für die Einzelunternehmung die übergeordneten Gesichtspunkte maßgebend, die eine planmäßige und für das Volksganze nützliche Wirtschaftsführung vorschreiben. Es darf in Zukunft nicht mehr möglich sein, daß jeder einzelne Unternehmer produziert, wie es ihm gefällt.

Die Produktion hat sich, wenn sie nicht zu einer schädlichen Krisenursache auswachsen soll, nach dem im Absatzmarkt in Erscheinung tretenden Bedarf zu richten. Es ist daher notwendig, daß dem Absatzmarkt seine zentrale und jeden Einzelbetrieb beherrschende Stellung in einer planmäßig geführten Gesamtwirtschaft zugewiesen wird. Eine solche planvolle und bedarfsgerechte Wirtschaftsführung ist aber nur dann möglich, wenn die Absatzmöglichkeiten und Absatzverhältnisse ihrer Ursache und Wirkung nach klar erfaßt und eindeutig geklärt sind.

Art und Umfang des Absatzes sind bedingt durch die Nachfrage, besser gesagt, durch die kaufkräftige Nachfrage. Diese ist aber vor allem abhängig vom Einkommen, worunter sowohl das gesamte Volkseinkommen als auch das Einkommen der einzelnen Wirtschaftszelle zu verstehen ist.

Die vorliegende Arbeit will durch eine umfassende Einkommensuntersuchung die Grundlagen schaffen zur Beurteilung des industriellen Absatzmarktes und der daraus sich ergebenden Produk-

tionsmöglichkeiten. Eine Untersuchung der Einkommen in ihrem gesamten Umfang, in ihrer Schichtung und ihrer Verteilung auf die einzelnen Berufs- und Einkommensklassen ist dabei unerläßlich, da diese drei Faktoren vorwiegend maßgebend sind für die Verwendung der Einkommen.

Eine solche Untersuchung wäre für die Verbrauchsgüter- und Produktionsmittelindustrie getrennt vorzunehmen. Die Auswirkungen und die Untersuchungsgebiete für diese beiden Industriegattungen sind so verschiedenartig, daß die beiden Gebiete parallel nebeneinander behandelt werden müßten. Es läge daher die Gefahr vor, daß der Fluß der Arbeit gestört würde, und daß keines der beiden Gebiete mit der notwendigen Gründlichkeit behandelt werden könnte. Es schien daher angebracht, nur das Einkommen in seiner Auswirkung auf die Verbrauchsgüterindustrie zu behandeln, um dadurch die Arbeit erfolgreicher zu gestalten.

Inhaltsverzeichnis.

Seite

Vorwort 3

I. Die Marktforschung als wichtiges Wirtschaftsproblem der Gegenwart 7

1. Die Abgrenzung der Begriffe Marktforschung, Marktanalyse und Marktbeobachtung 8
2. Zweck und Aufgaben der Marktanalyse 11
3. Die Kaufkraft als Teilgebiet der Marktanalyse 14

II. Die theoretischen Grundlagen für eine marktanalytische Untersuchung des Einkommens 16

1. Der wirtschaftliche Umsatzprozeß 16
2. Die Einkommensbildung aus betrieblichen Kosten 18
3. Der wirtschaftliche Einkommensbegriff 25
4. Der steuerliche Einkommensbegriff 26
5. Das Einkommen als Kaufkraft 27
6. Begriff und Erfassung des Volkseinkommens 28
7. Das deutsche Volkseinkommen nach dem Kriege 31

III. Die Erfassung des Einkommens für die Kaufkraftanalyse . . . 33

A. Die Einkommensarten und die Aufteilung nach ihrer Entstehung und Verwendung 34

1. Die praktische Erfassung der Einkommensarten bei der Einkommensteuer 35
   a) Das Arbeitseinkommen 36
   b) Das Kapitaleinkommen 42
   c) Das Einkommen aus gewerblicher Tätigkeit 42
   d) Das Einkommen aus landwirtschaftlicher Tätigkeit . . 43

B. Die Einkommensgröße in ihrer Auswirkung auf den Absatz der Verbrauchsgüterindustrie 44

1. Die Bedeutung der hohen Einkommen für die Wirtschaft . 48
2. Die Erfassung der Einkommensgröße 49
   a) Die statistischen Grundlagen für die Einkommenserfassung 49
   b) Mängel der Einkommensteuerstatistik 50
   c) Praktische Beispiele lokaler Einkommenszergliederung . 52
   d) Praktische Durchführung einer Kaufkraftanalyse für die Automobilindustrie 55
   e) Einkommen und Ausgaben für bestimmte Lebensbedürfnisse 61
   f) Das Einkommen bei der Bildung eines Kaufkraftindex . 63

C. Die Einkommensverwendung im Absatzmarkte der Verbrauchsgüterindustrie 67

1. Grundsätzliches über die Verwendung der Einkommen . . 67
2. Berufszugehörigkeit und Lebensgewohnheiten 68
3. Wandlung der Konsumgewohnheiten und Konsumverschiebungen 69

Seite

4. Starre und elastische Ausgaben 70
5. Die Elastizität der konsumwirtschaftlichen Einkommensverwendung 72
6. Die Erfassung der Einkommensverwendung 74
   a) Die Haushaltsrechnungen 74
   b) Die Unzulänglichkeit der Haushaltsrechnungen 75
   c) Das Material über Haushaltsrechnungen 77
      aa) Haushaltsrechnungen des Statistischen Reichsamts 77
      bb) Von Verbänden aufgestellte Haushaltsrechnungen . 87

IV. Das Einkommen und seine Verwendung im Konjunkturverlauf . . 90
1. Die Einkommensarten im Konjunkturablauf und die Auswirkungen dieser Konjunkturabhängigkeit 93
2. Einkommensverwendung und Konjunktur 96

V. Die Möglichkeit einer Beeinflussung der Wirksamkeit der Kaufkraft von seiten der Einzelunternehmung 97

VI. Die praktische Anwendung der kaufkraftanalytischen Ergebnisse in der Unternehmung 99
1. Marktanalyse als Grundlage für den Wirtschaftsplan 100
2. Marktanalyse und Absatzorganisation 105
3. Marktanalyse und Werbung 108

VII. Schlußbetrachtung: Zusammenfassung und Forderungen 110

VIII. Literaturverzeichnis 115

Abkürzungen.

B.W.	= Betriebswirtschaft
Der pr.Bw.	= Der praktische Betriebswirt
E.St.G.	= Einkommensteuergesetz
G.d.B.	= Grundriß der Betriebswirtschaft
H.d.BW.	= Handwörterbuch der Betriebswirtschaft
H.H.	= Die „Handels-Hochschule“
HwHp.	= Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis
I.f.K.	= Institut für Konjunkturforschung
M.d.F.	= Markt der Fertigware
R.K.W.	= Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit
TeWi.	= Technik und Wirtschaft
V.D.I.	= Verein Deutscher Ingenieure
Wb.d.I.f.K.	= Wochenbericht des Instituts für Konjunkturforschung
Z.f.B.	= Zeitschrift für Betriebswirtschaft
Z.f.O.	= Zeitschrift für Organisation

Das Einkommen in seiner Bedeutung für die Erforschung des Absatzmarktes der Verbrauchsgüterindustrie.

Die Marktforschung als wichtiges Wirtschaftsproblem der Gegenwart.

Die Wirtschaft wurde im letzten Jahrzehnt in ihren Grundfesten erschüttert. Trotz Verbilligung und Verbesserung der Produktion infolge durchgreifender innerbetrieblicher Rationalisierung ging der industrielle Absatz stark zurück. Im Produktionsprozeß konnte die Ursache der Absatzstockung nicht liegen, denn die technische Produktion hat ja einen ungeahnten Höhepunkt erreicht. Der Fehler mußte also außerhalb der Unternehmung, im Markte, seine Wurzel haben. So verlegte sich der Schwerpunkt betriebswirtschaftlicher Forschung in Wissenschaft und Praxis auf die Erforschung der Grundgesetze und Eigenheiten des Marktes. Immer stärker drang dabei in Wirtschaftskreisen die Einsicht durch, daß der Markt primär ist, eine erfolgreiche Produktion sich also nur auf den Grundlagen des Absatzmarktes aufbauen läßt. Die „organische" Verankerung der Unternehmung in der Marktwirtschaft nach zwei Richtungen, nämlich nach der Seite des Einkaufs mit dem Beschaffungsmarkte und nach der Seite des Verkaufs mit dem Absatzmarkte zwang den Unternehmer, nicht nur in seinen Betrieb hineinzuschauen und hier zu verbessern, sondern erst den Markt zu erforschen und danach seine Betriebsdispositionen zu treffen.

Aus dieser Erkenntnis heraus hat sich in Deutschland die Wissenschaft der Marktforschung nach amerikanischem Vorbild entwickelt. Man suchte nach Mitteln und Wegen zur Erforschung der Struktur und Tendenz des Marktes. Die Marktforschung d. h. planmäßige Marktanalyse und Marktbeobachtung bilden dabei die Grundlagen für die Beurteilung des Marktes.

Es ist kein Zufall, daß in Amerika die Marktforschung zuerst angewendet wurde. Dort waren die Verhältnisse einer solchen Untersuchung günstig. Durch die in Amerika tief im Volke verwurzelte

Vereinheitlichung des Bedarfs und die damit verbundene Schematisierung des Absatzmarktes konnte die Marktforschung hier rasche Fortschritte machen[1]). In Deutschland dagegen liegen die Verhältnisse anders. Der Deutsche hat mehr Verlangen nach Abwechslung, seine Bedürfnisse sind vielseitiger, die Marktverhältnisse komplizierter und daher auch die Aufgaben der Marktforschung erheblich schwieriger. Nicht ohne weiteres lassen sich daher amerikanische Methoden auf deutsche Verhältnisse übertragen; die deutschen Marktverhältnisse erfordern Untersuchungsmethoden, die der Eigenart des Konsumenten angepaßt sind.

Die Abgrenzung der Begriffe Marktforschung, Marktanalyse und Marktbeobachtung.

Dadurch, daß in Deutschland das Augenmerk so spät auf den Absatzmarkt und seine Erforschung gerichtet wurde, erklärt sich die verhältnismäßig geringe Literatur über das Gebiet der Marktforschung. Erst in den letzten Jahren ist in der deutschen betriebswirtschaftlichen Literatur ein deutlich verspürbarer „Ruck"[2]) nach der Seite der Marktforschung hin bemerkbar geworden. Doch ist auf diesem Gebiet bis jetzt nur ein Anfang gemacht. Die Jugend der Marktforschung mag auch daran schuld sein, daß die Begriffe Marktforschung, Marktanalyse und Marktbeobachtung noch nicht eindeutig geklärt und gegenseitig abgegrenzt sind. In der Praxis werden diese drei Begriffe vielfach auch synonym gebraucht. Um Klarheit über diese Begriffe zu erhalten, wollen wir zunächst den allen drei Begriffen gemeinsamen Stammbegriff „Markt" untersuchen.

Die bekannteste Definition des Begriffes Markt[3]) versteht darunter „ein an einem bestimmten Orte zu einer bestimmten Zeit erfolgendes Zusammentreffen von Käufern und Verkäufern, um Käufe über mitgebrachte Waren zu tätigen". Diese Definition ist wohl heute noch vom Standpunkt der einzelnen Wirtschaftszelle aus gesehen

[1]) Vgl. hierzu auch Herzfeld, Marktanalyse und industrielle Absatzorganisation, S. 13 ff.

[2]) Vgl. Klingler, Der Ruck zur betriebswirtschaftlichen Absatzforschung. Der pr. Bw., Jahrgang 1932, Heft 11, Seite 657 ff.

[3]) Literatur zum „Markt"-Begriff: Hellauer, Handelsverkehrslehre, II.H., Berlin 1928; Herzfeld, Marktanalyse und industrielle Absatzorganisation, Hamburg 1930; Sandig, Bedarfsforschung, Stuttgart 1934; Schäfer, Grundlagen der Marktbeobachtung, Nürnberg 1928.

richtig, obwohl sich auch hier der Markt räumlich und zeitlich erweitert hat. Sie ist jedoch zu eng, wenn wir an den Markt in volkswirtschaftlichem Sinne denken. Mit der fortschreitenden Industrialisierung und dem raschen Aufschwung des Verkehrswesens hat der Begriff Markt eine weitere Ausdehnung erhalten. Die Massenproduktion verlangte eine Vergrößerung des Absatzmarktes. Es war dem Großunternehmer nicht mehr möglich, seine Waren „zu bestimmter Zeit" und „an bestimmtem Ort" anzubieten und dann zu warten, bis sich Käufer einstellen. Hellauer wird dieser Ausdehnung des Marktes gerecht, wenn er den Markt als „Inbegriff von Angebot und Nachfrage, die sich in einem bestimmten Gebiete geltend machen"[4]), definiert. Seine Definition trifft sowohl für den Marktbegriff in Hinsicht auf die Einzelunternehmung als auch auf die gesamte Volkswirtschaft zu.

Eine Aenderung oder Verschiebung der Einkommensverhältnisse wirkt — abgesehen von den Betrieben zur Herstellung des absolut starren Bedarfs — sowohl auf den Absatz der Gesamtwirtschaft als auch auf den der einzelnen Wirtschaftszelle. Die Einzeluntersuchung darf sich also, wenn sie sich über die zukünftigen Absatzmöglichkeiten ihres Betriebes klar werden will, nicht auf eine Untersuchung der Einkommensverhältnisse ihres im gegenwärtigen Augenblick vorhandenen Kundenkreises beschränken, sie muß sich vielmehr über die allgemeinen Wirkungen einer Einkommensveränderung oder Einkommensumschichtung auf den Gesamtabsatz und auf die einzelnen Branchen orientieren. Von diesem Standpunkt aus gesehen, ist der ersterwähnte Marktbegriff bezüglich des Ortes und der Zeit auch für die Einzelunternehmung zu eng gefaßt. Deutlich tritt diese Erkenntnis bei Schäfer[5]) hervor, indem er den Markt als „die Gesamtheit aller außerbetrieblichen Erscheinungen und Vorgänge, die in irgendeiner Weise den Umsatzprozeß der beobachtenden Unternehmung beeinflussen oder beeinflussen können", versteht. Aus Schäfers Definition spricht deutlich der Marktforscher, für den der Markt Leben und Beschäftigungsgrad des Betriebes bestimmt. Aehnlich charakterisiert auch Sandig in Anlehnung an Nicklisch den Markt als „die Gesamtheit der tatsächlichen und der möglichen Beziehungen einer Unternehmung zu anderen Wirtschaftseinheiten"[6]).

[4]) Hellauer, Josef, System der Welthandelslehre, Berlin 1920. S. 204.
[5]) Schäfer, Erich, Grundlagen der Marktbeobachtung, Nürnberg 1928.
[6]) Sandig, Bedarfsforschung, S. 31.

Wie die Einkommenslage sich verändert, so ist auch der Markt in diesem Sinne gesehen in dauernder Bewegung begriffen. Die Unternehmung muß sich, soll sie nicht im luftleeren Raum stehen, diesen Veränderungen anpassen. Die genaue Kenntnis des Marktes und seiner Veränderung ist daher für den Bestand und die gedeihliche Entwicklung jeder Unternehmung unerläßlich. Durch Marktforschung muß der Unternehmer Struktur und Tendenz des Marktes kennen lernen und die Beziehungen zwischen Markt und Unternehmung aufdecken. Sie soll ihm seine Stellung im Markte zeigen und die Grundlagen für die zukünftige Bedarfs- und Absatzgestaltung geben.

Daraus gehen die Aufgaben der Marktforschung eindeutig hervor. Sie hat die Aufgabe, die Kräfte zu untersuchen, die im Markte wirksam sind, die Ursachen und Wirkungen von Veränderungen im Absatzmarkte und ihren Einfluß auf die Unternehmung aufzuzeigen und die Richtung für mögliche Gegenmaßnahmen zu weisen.

Im Rahmen des betriebswirtschaftlichen Rechnungswesens gehört die Marktforschung in das Gebiet der betriebswirtschaftlichen Statistik.

Die Grundpfeiler jeder Marktforschung sind Marktanalyse und Marktbeobachtung.

Ueber Marktanalyse finden wir in der betriebswirtschaftlichen Literatur eine Reihe von Definitionen amerikanischer und deutscher Autoren. Sie alle aufzuzeigen und einander gegenüberzustellen muß im Rahmen dieser Arbeit unterbleiben. Es ist dies schon verschiedentlich an anderen Stellen geschehen[7]). Zusammenfassend kann gesagt werden, daß die Mehrzahl der marktanalytischen Definitionen nur die Betrachtung des Absatzmarktes im Auge hat, dagegen eine Betrachtung des Einkaufsmarktes der Unternehmung außer Acht läßt. Der Grund dafür liegt wohl in der unvergleichlich größeren Bedeutung, die der Absatzforschung in vielen Fällen im Vergleich zur Einkaufsforschung zukommt. Beim Einkauf von Waren werden dem Unternehmer in den meisten Fällen die Angebote zugetragen, beim Verkauf seiner Waren muß er selbst die Initiative ergreifen. Auch wir wollen, wenn wir im folgenden von Marktanalyse und Marktbeobachtung sprechen, den Markt unter dem Gesichtspunkt der industriellen Absatzforschung sehen, ohne dabei die Wichtigkeit der Erforschung des Beschaffungsmarktes zu verkennen.

[7]) Herzfeld, Marktanalyse und industrielle Absatzorganisation, S. 19 ff.

Marktanalyse ist nach Mellerowicz[8]) die „einmalige Untersuchung des Marktes zur Feststellung des effektiven und potentiellen Bedarfes und der Tatsachen, die für den Absatz, seine Technik und seine Ausdehnung von Bedeutung sind." Nach Mellerowicz ist also die Marktanalyse eine einmalige Untersuchung des Marktes, eine Momentaufnahme zu einem bestimmten Zeitpunkt. Die fortwährende Veränderung der Marktverhältnisse erfordert jedoch auch eine fortlaufende Beobachtung. Mellerowicz definiert daher Marktbeobachtung als eine „fortlaufende, systematische Beobachtung der strukturellen und zyklischen Veränderung eines begrenzten Marktes zwecks Gewinnung von Unterlagen für die Betriebsdisposition." Im Gegensatz zu der Marktanalyse, die nur eine Augenblicksaufnahme des Marktes darstellt, ist die Marktbeobachtung mit einem fortlaufenden Film zu vergleichen, der alle Bewegungen wiedergeben soll, die den Unternehmer interessieren. Da die Marktanalyse uns die Zusammensetzung des Marktes zu einem bestimmten Zeitpunkte aufzeigt, ist sie statischer Natur. Die Marktbeobachtung dagegen soll die Dynamik des Marktes festhalten, sie ist dynamischer Natur. Auch Schäfer sieht die beiden Begriffe ähnlich. Er sagt weiter: „Bei Marktanalyse steht das Sein im Vordergrund, bei Marktbeobachtung das Werden"[9]). Während Marktanalyse eine Untersuchung des Marktes vorwiegend in räumlicher Hinsicht ist, hat es die Marktbeobachtung mit der Zeit zu tun, d. h. sie hat die Marktvorgänge im Zeitablauf zu beobachten. Schäfer[10]) kommt so zu nachfolgendem Schema:

Marktforschung

Marktanalyse (Marktuntersuchung)	Marktbeobachtung
räumlich	zeitlich.

Kristallisieren wir nun Zweck und Aufgaben der Marktanalyse heraus.

Zweck und Aufgaben der Marktanalyse.

Die Beziehungen zwischen Angebot und Nachfrage haben durch die Entwicklung der Technik eine Aenderung erfahren. Zur Zeit

[8]) Mellerowicz in Z.f.B., Jahrgang 1928, Seite 808.
[9]) Vgl. auch Nicklisch, H., Die Betriebswirtschaft, a.a.O., S. 126.
[10]) Schäfer, E., in M.d.F., Jahrgang 1929, S. 205.

der Gütererzeugung mittels Handarbeit bestand die Schwierigkeit mehr denn heute darin, die vielen Ansprüche zu befriedigen, die der Verbraucher an die Waren und ihre Lieferung stellte. Heute, im Zeitalter der Industrialisierung handelt es sich vor allem darum, für die Masse der Industrieprodukte Absatz zu finden. Während man früher produzierte und dann erst Verkaufsmaßnahmen traf, muß der Unternehmer von heute erst den Absatzmarkt auf seine Aufnahmefähigkeit hin erkunden, darnach seine Verkaufsvorbereitungen treffen und nach den Ergebnissen der Marktforschung den Umfang seiner Produktion festsetzen[11]). Die Marktanalyse soll dem Unternehmer ein genaues Bild von den Absatzverhältnissen geben und ihm seine Stellung im Markte zeigen. Während früher der Produzent in absatzpolitischen Fragen auf Vermutungen angewiesen war, soll heute die Marktforschung an Stelle dieser Vermutungen Tatsachen setzen.

Zu den Zwecken und Aufgaben einer Marktanalyse gehört es daher, die Aufnahmefähigkeit des Absatzmarktes für eine bestimmte Ware oder Warengruppe festzustellen. Und zwar soll sie nicht nur den tatsächlichen Bedarf des Absatzmarktes aufzeigen, sondern sie soll darüber hinaus auch die noch im Markte schlummernden Absatzmöglichkeiten, also die überhaupt mögliche Aufnahmefähigkeit des Absatzmarktes offenlegen. Den effektiven Bedarf kann die Unternehmung auch mit Hilfe der Verkaufsstatistik kennen lernen. Doch liefert diese nur Vergangenheitswerte, während mit Hilfe von Marktanalyse und Marktbeobachtung „absolute Zahlen von Standardcharakter“ [12]) aufgestellt werden sollen, die der Unternehmung auch den Weg für die nächste Zukunft weisen können.

Mellerowicz[13]) zählt drei Hauptzwecke der Marktanalyse auf. Sie findet statt, um

1. ein Urteil über die absetzbaren Mengen zu gewinnen,
2. die richtige Absatztechnik zu finden und
3. eine Kontrolle des tatsächlichen Absatzes gegenüber dem möglichen zu erhalten.

---

[11]) Der amerikanische Petroleumkönig Rockefeller soll einmal etwa folgendes gesagt haben: Bevor der Unternehmer produziert, soll er zuerst einmal Papier und Bleistift nehmen und seinen Absatzmarkt und dessen Möglichkeiten berechnen.

[12]) Vgl. Lohmann, M., Der Wirtschaftsplan der Unternehmung, Seite 69.

[13]) Mellerowicz, Z.f.B., Jahrgang 1928, Seite 808 ff.

Zusammenfassend können wir sagen: Die Marktanalyse soll uns darüber Aufschluß geben, inwieweit der Markt für ein Produkt aufnahmefähig und aufnahmewillig ist. Sie soll uns zeigen, welche Warenmenge der Markt aufzunehmen imstande ist und in welchen Abständen wir sie dem Markte zuführen können. Bei einer etwa eintretenden Absatzstockung soll uns die Marktanalyse die Gründe hierfür zeigen und die Grundlagen zu ihrer Behebung geben. Auch können wir auf Grund einer umfassenden Marktanalyse, verbunden mit einer Produktenanalyse, neue Verwendungsmöglichkeiten und damit neue Märkte für unsere Produkte gewinnen.

Nicht für jede Ware ist jedoch eine Marktanalyse notwendig. In gewissen Fällen wird sie sich erübrigen. So wäre es unnütz, für eine Ware eine Marktanalyse (Absatzanalyse) durchzuführen, für die ein bestimmter Kundenkreis, der nicht erweitert werden kann und soll, vorhanden ist. Ein solcher geschlossener Kundenkreis mag durch die Eigenart der Ware, durch Konventionen und dergl. bedingt sein. So braucht ein Unternehmen, das einem großen Interessenverband angehört und ausschließlich Halbfabrikate für diesen liefert, keine Analyse des Absatzmarktes durchzuführen. Sollten auf Grund von Veränderungen im Absatzmarkte auch Umstellungen in der Produktion notwendig sein, so wird es jederzeit durch den Interessenverband, der durch den Absatz der Fertigprodukte direkt im Absatzmarkt verankert ist, die notwendigen Informationen erhalten.

Marktanalyse ist aber dann immer am Platze, wenn eine große Abnehmerzahl und eine starke Konkurrenz vorhanden sind, da sie uns in diesem Falle die Aufnahmefähigkeit für die abzusetzende Ware aufzeigen muß. Schon mancher Unternehmer mußte die unliebsame Erfahrung machen, daß eine Vergrößerung der Produktion über die Kaufkraft der Konsumenten hinaus nur unwirtschaftliche Verkaufsanstrengungen und eine Verkleinerung des Gewinnes im Gefolge hat. Eine unrentable Ueberproduktion kann so durch eine systematische Marktanalyse vermieden werden. Mit dem Grad der Empfindlichkeit eines Wirtschaftszweiges auf Dispositionsfehler steigt auch die Notwendigkeit der Marktanalyse.

Eines der Hauptuntersuchungsgebiete[14]) bei einem systematischen

[14]) Sandig zählt als weitere Analysen auf: Die Bedürfnisanalyse, die Bedarfsanalyse, die Nachfrageanalyse, die Erforschung der Kaufvorgänge und die Erforschung der Verbrauchsvorgänge.

Marktstudium ist die Kaufkraft[15]) der Bevölkerung. Sie ist in erster Linie Voraussetzung für den Bedarf und den Verbrauch des Konsumenten.

Die Kaufkraft als Teilgebiet der Marktanalyse.

Wir sprechen von der Kaufkraft[16]) einer Person, der Berufs- und Einkommensklassen, von der Kaufkraft des Einkommens, des Geldes usw. Reden wir von der Kaufkraft einer Person, so verstehen wir darunter den Besitz einer Person an Gütern und Rechten, mit deren Hilfe es ihr ermöglicht wird, auf dem Markte andere Güter einzutauschen. Kaufkraft des Einkommens, des Geldes ist eine bestimmte Menge Einkommen oder Geld an einem bestimmten Gut oder einer bestimmten Gütermenge zu einem festen Zeitpunkt gemessen. Zu verschiedenen Zeitpunkten kann diese Kaufkraft auch verschiedene Eignung haben. Klar hat Gottl-Ottlilienfeld[17]) den Unterschied dieser beiden Kaufkraftbegriffe aufgezeigt, indem er die Kaufkraft einer Person als Kauf**macht** bezeichnet, den Begriff Kauf**kraft** aber dem Objekt, in unserem Fall dem Einkommen, beimißt. Eine solche scharfe Unterscheidung bringt wohl den Wissenschaftler in der Begriffsklärung vorwärts und ist ihm dienlich, beim Praktiker jedoch wird sie, solange sie nicht Allgemeingut ist, nur Verwirrung hervorrufen. Wir schließen uns der Sandigschen Kaufkraftdefinition an, der die Kaufkraft umreißt[18]) als „die auf einen einheitlichen Nenner gebrachte Summe der Eignung zum Tausch von Gütern oder Rechten gleich welcher Art und Form, die sich in der Verfügungsmacht eines einzelnen Menschen, einer Haushaltung oder einer Unternehmung befindet". Drei Punkte sind es nach Sandig, die der Kaufkraft ihre Größe und Stärke verleihen, bzw. ihre Wirksamkeit begrenzen. Sie ist bedingt durch die Einkommenshöhe, durch den Geldwert, in welchem das Einkommen ausgedrückt ist, und durch das Preisniveau.

---

[15]) Vgl. Nicklisch, H., Die Betriebswirtschaft, S. 371, „In der Tat ist es ihre Kaufkraft, die durch alle Märkte, durch den entlegensten nicht ausgeschlossen, hindurchwirkt und so der Wirtschaft Form und Leben gibt, sie immer wieder von neuem erstehen läßt, erschafft."

[16]) Literatur zu „Kaufkraft": Sandig, Kurt, Bedarfsforschung, S. 8 ff.; Herzfeld, Marktanalyse und industrielle Absatzorganisation, Hamburg 1930, S. 40 ff.; Schmaltz, K., Kaufkraft, ihre Bedeutung für die Betriebswirtschaft, Art. im H.d.BW., 3. Bd., Spalte 513 ff.

[17]) Gottl-Ottlilienfeld, F. von, Bedarf und Deckung, Jena 1928.

[18]) Sandig, Kurt, Bedarfsforschung, S. 8.

Ausschlaggebend für die Kaufkraft der Bevölkerung eines Gebietes und damit für die Aufnahmefähigkeit dieses Marktes ist demnach allererst das Einkommen. Es ist deshalb für den Kaufkraftanalytiker notwendig, der Verteilung der Einkommen nach Quellen und Klassen und den geographischen Verschiedenheiten dieser Einkommen nachzugehen. Kennen wir die Höhe und die Gliederung der Kaufkraft eines Absatzbezirkes, so gewinnen wir auch ein ungefähres Bild der Aufnahmefähigkeit dieses Gebietes. Zur Vervollständigung und Verfeinerung des Bildes müssen wir allerdings noch weitere Faktoren heranziehen, so vor allem den Absatz der Konkurrenzunternehmen, die Sättigung des Marktes, die Konsumgewohnheiten der betreffenden Bevölkerung usw.[19]).

Der Kaufwille des Konsumenten kann durch günstige Zahlungsbedingungen, praktische Verwendungsmöglichkeit der Ware, durch Reklame und dergl. zugunsten eines bestimmten Produktes beeinflußt werden. Eine solche Beeinflussung kann aber, gleiche Einkommensverhältnisse vorausgesetzt, nur auf Kosten eines anderen Produktes erfolgen. Die Erforschung dieser Zusammenhänge soll jedoch aus unserer Untersuchung ausgeschaltet bleiben. Der Hauptfaktor zum Auslösen des Kaufentschlusses ist und bleibt die Kaufkraft, deren Grundlage das Einkommen ist.

Wir sehen daher, von welch grundlegender Bedeutung die Kenntnis der Einkommensgestaltung (Einkommensarten, Einkommensgröße und Einkommensverwendung) für die Betriebs- und Absatzpolitik einer Wirtschaftsunternehmung ist. Die Marktforschung muß daher die Untersuchung der Einkommensgestaltung als eine ihrer wichtigsten Aufgaben betrachten. Die Marktanalyse hat die Grundstruktur der Einkommensverhältnisse, die Gliederung nach Einkommensarten und -schichten zu untersuchen, während die Marktbeobachtung die Einkommensveränderungen zu verfolgen hat. Trennen müssen wir dabei allerdings zwischen Marktforschung für die Konsumgüter und für die Produktionsmittelindustrie. Es ist ein Unterschied, ob eine Marktanalyse für eine Schuhfabrik oder eine solche für eine

[19]) Bei Herzfeld finden wir auf Seite 33 folgende Standardfragen, die bei einer Marktanalyse zu untersuchen sind: 1. Die in Frage kommenden Absatzgebiete (geographische Lage und Ausdehnung, klimatische Verhältnisse usw.), 2. Kundenkreis (Gesamtzahlen), 3. Gliederung des Kundenkreises a) völkische Unterschiede, b) Lebensgewohnheiten, c) berufliche Gliederung, d) Gliederung nach Wohnarten (Stadt, Land), e) Kaufkraftgliederung, 4. Konkurrenz, 5. Größe des bisherigen Bedarfes und seine Befriedigung, 6. die Art und Wirkung des bisherigen Vertriebs- und Reklameaufwands.

Spezialmaschinenfabrik (z. B. Turbinenfabrik) durchzuführen ist. Während die Industrien von Konsumgütern ihre Waren an Haushalte oder Einzelpersonen absetzen, ist das Absatzfeld der Produktionsmittelindustrie nur auf bestimmte Unternehmungen beschränkt. Für den Absatz der Konsumgüter ist, wie schon erwähnt, einer der wichtigsten Faktoren die Einkommensgestaltung, für den der Produktionsmittel dagegen ist vor allem der Geschäftsgang der abnehmenden Betriebe maßgebend und nicht unmittelbar die Gewinnbildung bei diesen.

Im folgenden soll nun das theoretische Fundament für eine Untersuchung der Einkommensverhältnisse in Deutschland gelegt werden. Bedauerlicherweise scheitern praktische Durchführungen zum großen Teil heute noch daran, daß das statistische Material dafür vielfach nicht zu beschaffen oder nicht verwertbar ist. Aufgabe vorliegender Arbeit soll es auch sein, auf solche Mängel hinzuweisen.

Die theoretischen Grundlagen für eine marktanalytische Untersuchung des Einkommens.

Der wirtschaftliche Umsatzprozeß.

Die Wirtschaft vollzieht sich in drei Phasen. Der Gütererzeugung steht der Güterverbrauch gegenüber. Zwischen beiden vermittelt der Tausch. Der Idealzustand in einer Volkswirtschaft wäre erreicht, wenn der Güterverbrauch imstande wäre, die gesamte volkswirtschaftliche Gütererzeugung aufzunehmen, also wenn Produktion und Konsumtion sich entsprechen würden. Dieser Idealzustand wird jedoch in Wirklichkeit nie erreicht, da im Wirtschaftsleben viele unberechenbare Faktoren am Werke sind. Ziel der Wirtschaftsführung muß es sein, diesem Idealzustand möglichst nahe zu kommen.

Produktion und Konsumtion beeinflussen sich wechselseitig. Die Konsumtion gestaltet in weitgehendstem Maße die Produktion. Sie ist es, die letzten Endes über den Absatz und damit über den Umfang der Produktion entscheidet. Eine Produktion, die keinen Absatz findet, ist sinnlos. Von einer zwecklosen, unrentablen Ueberproduktion kann eine Unternehmung dann verschont werden, wenn sie den Umfang ihrer Produktion nach der Aufnahmefähigkeit des Marktes für ihre Produkte richtet. Die dauernden Schwankungen

auf dem Absatzmarkte verlangen eine jeweilige Anpassung der Produktion. Nur durch systematische Marktanalyse und Marktbeobachtung ist es möglich, die Struktur und die jeweiligen Veränderungen des Absatzmarktes und damit seine Aufnahmefähigkeit kennen zu lernen, die Produktion dem Umfang und der Zusammensetzung des Bedarfs anzupassen und dadurch die Absatzschwankungen für den Betrieb zu mildern.

Wohl gelingt es im allgemeinen einer großen Zahl von Unternehmern, den Bedarf richtig einzuschätzen und danach den Umfang ihrer Produktion festzusetzen, doch kann dieses gefühlsmäßige Abtasten des Absatzmarktes ebenso falsch wie richtig sein und muß auf die Dauer versagen. Schnutenhaus [20]) sagt dazu: „Ein Unternehmen, das im Absatzmarkt nicht planmäßig verankert ist, kann sich auf die Dauer durch die rationellsten Einkaufsmaßnahmen, Produktionsverfahren und Kapitaldispositionen vor dem Zusammenbruch nicht retten, weil es einfach die innerbetrieblichen Ersparnisse dem Absatzmarkt auf die Dauer nicht opfern kann. Ohne planvoll gesetzten Leistungsendzweck gibt es kein rationelles und gewinnbringendes Wirtschaften".

Ziel jeder gesunden Unternehmung muß sein, ihren Absatzmarkt im Rahmen ihrer Produktionskapazität zu vergrößern, den optimalen Beschäftigungsgrad zu erreichen oder doch wenigstens immer in seiner Nähe zu sein. Bevor jedoch der Unternehmer seine Produktion erweitert, muß er untersuchen, ob der Absatzmarkt für eine Produktionsvermehrung aufnahmefähig ist. Dabei wird sich in vielen Fällen die Marktforschung in besonders umfassendem Ausmaße der Untersuchung der Kaufkraft, d. h. der Einkommensverhältnisse der Bevölkerung des betreffenden Absatzgebietes widmen müssen, da ja diese letzten Endes für den Kauf jeder Ware ausschlaggebend ist. Während die Kaufkraft mehr oder weniger genau gemessen werden kann, sind die anderen Faktoren, die beim Kaufprozeß mitwirken, unberechenbar. Sie können jedoch, so Kauflust und Kaufwille, durch Aufmachung und Qualität der Ware sowie durch Reklame und ähnliches beeinflußt werden, vorausgesetzt, daß wirkliche Kaufkraft dahintersteht.

Die Aufnahmefähigkeit des Absatzmarktes ist also in erster Linie durch die Kaufkraft der Bevölkerung bestimmt. Vergegenwärtigt man sich, daß in Deutschland 70% des Volkseinkommens Arbeits-

[20]) Schnutenhaus in Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis, Juli 1930, Heft 7, 23. Jahrgang.

einkommen ist, so geht deutlich daraus hervor, daß die Absatzmöglichkeit eines großen Teiles der deutschen Konsumgüterindustrie im wesentlichen von dem Arbeitseinkommen abhängt.

Die starke Kaufkraftschrumpfung in den letzten Jahren war eine Folge unserer hohen Arbeitslosenzahl, die wiederum ihre Ursache im Rückgange der Produktion hatte. Eine Einschränkung der Produktion hat Minderung des Einkommens im Gefolge, ebenso wie umgekehrt eine Ausweitung der Produktion eine Vergrößerung des Einkommens nach sich zieht.

Wir sehen daraus die zwangsweise Verkoppelung von Einkommen und Produktion. Im folgenden Abschnitt soll daher auf die Entstehung des Einkommens aus den betrieblichen Kosten und die Zusammenhänge zwischen Einkommen und Produktion näher eingegangen werden.

Die Einkommensbildung aus betrieblichen Kosten[21]).

Suchen wir die Quelle aller Einkommen, so finden wir, daß letzten Endes die wirtschaftenden Betriebe die alleinigen Entstehungsstätten des Einkommens sind. Sie liefern durch ihre Produktion nicht nur das Einkommen der Arbeiter und Angestellten in Form von Löhnen und Gehältern und das der Kapitalisten in Form von Zinsen und Dividenden, sondern liefern dem Staat auch die Mittel zur Zahlung von Einkommen an Beamte. Auch die Arbeitslosen erhalten aus dieser Quelle ihre Arbeitslosenunterstützung. Der Verbrauch von Maschinen, Material und sonstigen Stoffen bei der Produktion erfordert den Bezug von Gütern aus anderen Betrieben. Mit der Bezahlung an die Lieferanten können wiederum die Löhne und Gehälter für Arbeiter, Angestellte und Unternehmer des Lieferbetriebs bezahlt werden. Die sogenannten arbeitslosen Einkommen sind Zinsen der Sparer für das den Banken und Versicherungsanstalten geliehene Kapital, die ihrerseits die ihnen anvertrauten Gelder in der Wirtschaft zur Anlage bringen. Jede Kostenaufwendung im Produktionsprozeß hat naturnotwendig eine Einkommensbildung im Gefolge und schafft damit die Grundlage der Konsumtion. Geld-

[21]) Literatur: Schmidt, F., Die organische Tageswertbilanz, Leipzig 1929, Seite 1 ff.; Schmidt, F., Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre, in H.H., Seite 1425 ff.; Schmidt, F., Industriekonjunktur — ein Rechenfehler! in Z.f.B., 2. Sonderheft 1927, S. 9 ff.; Wilken, Kreislauf der Wirtschaft, Seite 90 ff.

macher[22]) hat dies auf der Berliner Diskussionstagung im Frühjahr 1932 mit folgenden Worten zusammengefaßt: „Betrieblicher Kostenfluß ist immer persönlicher Einkommensstrom zur laufenden Versorgung".

Normalerweise erhält der Unternehmer am Ende der Produktionsperiode durch den Absatz seiner Produkte das Aequivalent für die betriebliche Leistung und damit den Ersatz der von ihm während der Produktionsperiode verauslagten Kosten. Die während der Produktion den Arbeitnehmern vorgeschossenen Löhne und Gehälter werden dadurch gerechtfertigt und mit dem Verkauf der Waren wird auch das Einkommen des Unternehmers selbst realisiert. Schmidt[23]) hat dies mit folgenden Worten zusammengefaßt: „So befindet sich am Ende der Umsatzperiode in den Händen der Arbeiter und Kapitalgeber ein Gesamteinkommen aus der Umsatzperiode, das gerade den gesamten Kosten dieser Periode entspricht. Demnach können auch die an der Produktion beteiligten Personen aus ihrem Einkommen, als Preis der Gesamtproduktion, die gesamten Kosten bezahlen".

Mit Hilfe des Einkommens kauft der Konsument die produzierten Güter und gibt dadurch der Produktion die Mittel zur Fortsetzung der Gütererzeugung. Mehr als die Konsumenten an Einkommen bezogen haben, können sie nicht zum Kaufe von Waren aufwenden. Der Unternehmer kann nun mit dem Erlös für seine Waren — sofern er sie vollständig abgesetzt hat — erneut die Kosten des Produktionsprozesses auf sich nehmen. Wir kommen so mit Schmidt[24]) zu der Formel:

Kostenfonds Periode 1 = Einkommen Periode 1 = Preis der gesamten Produkte von Periode 1 = Kostenfonds Periode 2 = Einkommen Periode 2 = Preise Periode 2 = Kostenfonds Periode 3 usw.

Das Einkommen setzt sich also im Endeffekt nach mehr oder weniger vielen Verwandlungsstadien immer wieder in Preise für Güter und Dienstleistungen um. Diese verwandeln sich ihrerseits wieder in Gestehungskosten und damit in Einkommen (vgl. Schaubild). In einem vollkommenen Kreislauf der Wirtschaft entsprechen sich daher die Kosten der Produktion und die Summe der Einkommen. Aus dem Kreislauf der Wirtschaft heraus kann also keine

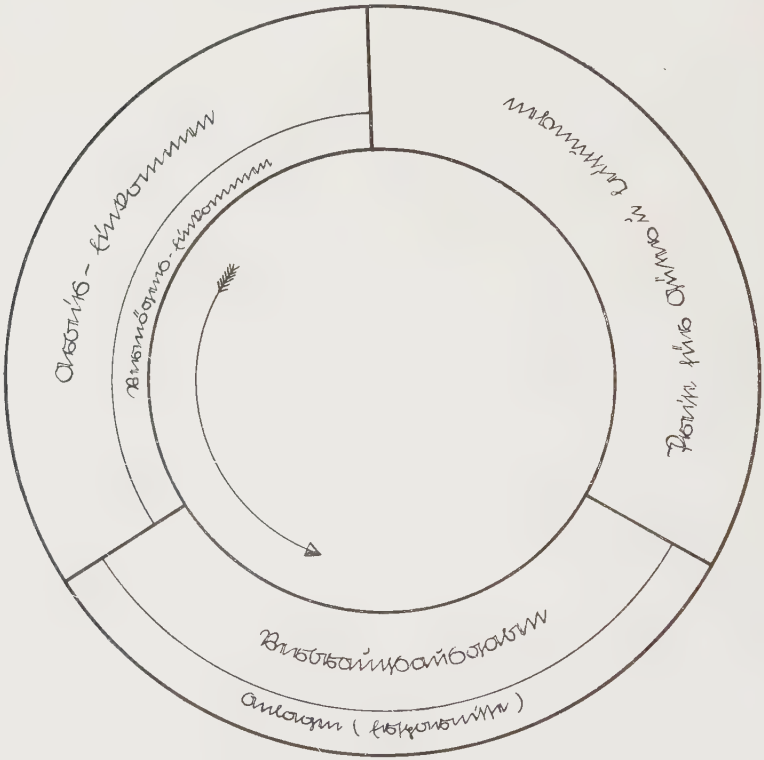
[22]) Geldmacher auf der Berliner Diskussionstagung vom 3. und 4. März 1932 (RKW-Veröffentlichungen Nr. 80, Kostenaufbau, Kostensenkung und Preisgestaltung).

[23]) Schmidt, F., Die Industriekonjunktur — ein Rechenfehler! Seite 13.

[24]) Schmidt, F., Die Industriekonjunktur — ein Rechenfehler! Seite 14.

Divergenz zwischen Produktion und Einkommen entstehen. Da die Kosten der Produktion in einer bestimmten Periode gleich dem Einkommen dieser Periode sind, so müßte es auch möglich sein, daß die Einkommen in der Lage sind, die Produktion aufzunehmen. Voraussetzung dafür ist natürlich, daß das gesamte Einkom-

Stromkreis des Einkommens.*



men im Inlande verbleibt und dort auch tatsächlich der Konsumtion zugeführt und nicht etwa in den Strümpfen gehortet wird. Spargelder, die zinsbringend angelegt werden, mindern wohl die Kaufkraft des Sparers selbst für die Zeit des Sparens, treten aber als Kaufkraft anderer Konsumenten auf, denen diese Spargelder als Kredit zur Verfügung gestellt werden. Wir haben es also in

* Vgl. E. Wagemann, Konjunkturlehre, S. 41.

diesem Falle nur mit einer Kaufkraftverschiebung von einem Konsumenten zum andern zu tun. Die Wirtschaftsmaschine müßte daher eigentlich ohne Störungen funktionieren.

Die Wirtschaftskrise der letzten Jahre belehrt uns aber eines anderen. Das Gleichgewicht zwischen Einkommen und Produktion wurde gestört. Die Einkommensschrumpfung in den Krisenjahren hat ihre auslösende Ursache nicht nur in der Produktionsminderung, die zu einem wesentlichen Teil auf die Angst der Unternehmer, für ihre Produkte keinen Absatz zu finden, zurückzuführen ist. Die eigentlichen Ursachen liegen tiefer. Man darf sie nicht im Wirtschaftsablauf selbst suchen, sie sind vielmehr exogener Natur. Das Gleichgewicht zwischen Produktion und Einkommen war gestört. Die Produktion wurde zunächst mit gleichem Kostenaufwand weitergeführt, während das aus den Kosten entstandene Einkommen nicht in vollem Ausmaße der Produktion zugeführt wurde, sondern durch Tributzahlungen stark verkürzt wurde. Geldmacher[25]) hat dies auf der Berliner Diskussionstagung klar ausgesprochen, indem er sagte: „Daß die Tribute (Leistungsabgaben ohne Gegenleistung) den Ertrag aller deutschen Betriebe in gewaltigem Ausmaße fortgesetzt kürzen und damit den betrieblichen Kostenersatz und die betriebliche Einkommensbildung, also die wirtschaftliche Versorgung aller deutschen Volksangehörigen gewaltsam vermindern, ist die bedeutsamste und folgenschwerste Erscheinung unserer Zeit. Die Einkommensminderung aller deutschen Menschen und die mit der Zerrüttung der Wirtschaft verbundene Einkommensminderung in aller Welt haben hier ihre auslösende Ursache".

Aus diesem Gesichtspunkte heraus muß — gesamtwirtschaftlich gesehen — die laienhafte Vorstellung von einer Ueberproduktion infolge der Mechanisierung des Produktionsprozesses als nicht zutreffend bezeichnet werden. Mit der Produktion wird ja gleichzeitig das Einkommen, d. h. die Kaufkraft zur Abnahme der Produkte erzeugt. Wohl kann in einzelnen Betrieben oder Geschäftszweigen von einer Ueberproduktion die Rede sein, wenn der Bedarf der Bevölkerung mit der betreffenden Ware gedeckt ist oder aus anderen Gründen (z. B. Mode) kein Bedarf mehr vorhanden ist.

Aus den Kosten der Produktionsvermehrung entstehen immer gleichzeitig auch die Einkommen zur Abnahme der mehrerzeugten Waren. Allerdings müssen wir uns dabei vergegenwärtigen, daß die

[25]) Geldmacher auf der Berliner Diskussionstagung vom 3. und 4. März 1932 (RKW-Veröffentlichungen Nr. 80).

bei der Produktion gebildeten Einkommen zum Teil nur sog. „vorgebildete" Einkommen sind und erst im Momente des Absatzes der erzeugten Waren realisiert werden. Auch kaufen die Einkommensbezieher meist nicht das Produkt, das bei der Einkommensbildung erzeugt wurde, sondern das Produkt aus der vorhergehenden Produktionsperiode[26]). Kommt die vom Arbeiter erzeugte Ware auf den Markt, so hat er bereits häufig den für seine wirtschaftliche Leistung erhaltenen Lohn verausgabt. Die Einkommen, die zum Kaufe des Produkts der ersten Produktionsperiode verwendet werden, entstehen also zum größten Teil erst aus den Kosten der nachfolgenden Produktion. Das Einkommen hat daher die Aufgabe, die Verbindung zwischen zwei aufeinanderfolgenden Produktionsperioden herzustellen. Wilken[27]) sagt: „In der Vorbildung von Einkommen liegt die Garantie eines zukünftigen Sozialproduktes von äquivalentem Werte. Diese Vorbildung von Einkommen stellt nicht etwa eine Außergewöhnlichkeit und Anomalie des wirtschaftlichen Kreislaufes dar, sondern das tragende Funktionsprinzip der durch die Gesetze der Einkommensbildung und der Einkommenszirkulation bewirkten Herstellung und Verteilung der Werte". Mit dem aus dem Absatz seiner Produkte stammenden Erlös kann der Unternehmer die Kosten der erneuten Produktion in Form von Rohstoffen, Löhnen und dergleichen auf sich nehmen. Der wirtschaftliche Kreislauf ist damit geschlossen.

Jedem wirtschaftlichen Aufwand entspricht auf der anderen Seite die Bildung von Einkommen. Dies ist das Prinzip des wirtschaftlichen Kreislaufes.

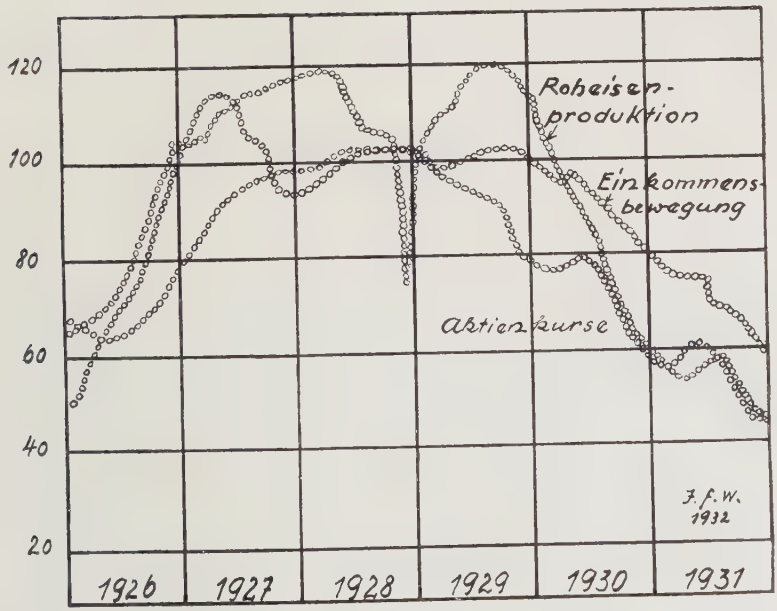
Demnach stellt das Einkommen das Abbild der Produktion dar. Dabei müssen wir zur Produktion nicht nur die Herstellung greifbarer Güter rechnen, es müssen vielmehr noch andere Leistungen einbezogen werden, die ebenfalls für die Gütererzeugung einer Volkswirtschaft notwendig sind. Es sind dies die sog. Dienstleistungen, wie z. B. die Tätigkeit des Arztes, des Lehrers, des Friseurs, des Dienstmannes und anderer. Ein genaues wahrheitsgetreues Bild der Produktion gibt uns jedoch das Einkommen bei

[26]) Daß der Arbeiter nicht nur das Produkt mit seinem Einkommen kauft, das er selbst herstellt, ist hiebei belanglos, weil ja hier die Gesamtproduktion betrachtet werden soll. Einkommens- und Bedürfnisverschiebungen ändern an den Gesamtzusammenhängen nichts und können deswegen zunächst außer Acht gelassen werden.

[27]) Wilken, Der Kreislauf der Wirtschaft, S. 97/98.

einer wirtschaftlichen ökonomischen Betrachtung nicht. Wagemann[28]) sagt: „Es entsteht insofern ein Zerrbild, als ein genaues Maß des geleisteten Arbeitsquantums damit nicht gegeben ist, da ja die Arbeit sehr verschieden bezahlt wird. Noch weniger aber kommt technische, künstlerische und wissenschaftliche Qualität der Arbeit zum Ausdruck, denn das Einkommen bemißt sich lediglich nach der Bedeutung, die der Arbeit auf dem Markte zuerkannt wird. Auf diese wirtschaftliche Bedeutung kommt es bei ökonomischer Betrachtung allein an. Die technische, künstlerische und moralische Wertung ist Angelegenheit ganz anderer Bereiche".

Die Einkommensbewegung verglichen mit der Roheisenproduktion und den Aktienkursen (1928 = 100, geglättet[29]).



Das Institut für Wirtschaftsbeobachtung in Nürnberg hat für die Jahre 1926 bis 1931 die Einkommensbewegung mit der Roheisenpro-

[28]) Wagemann, E., Konjunkturlehre, Seite 29.

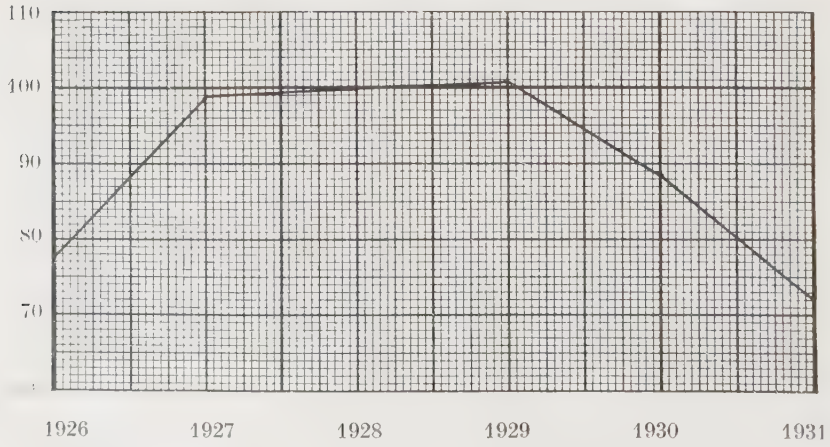
[29]) Entnommen aus M.d.F., Jahrgang 1932, Heft 2, Titelbild. (Vgl. Entwicklung des Volkseinkommens, in Wirtschaft und Statistik, Jahrgang 12, 1932 und Jahrgang 13, 1933).

duktion und den Aktienkursen verglichen, die beide als gute Konjunkturmesser gelten. Das umstehende Schaubild des Instituts zeigt klar die Parallelbewegung von Einkommen und Produktion auf.

Das Institut schreibt selbst dazu[30]): „Es ergibt sich, daß die Roheisenkurve den Bewegungen der Einkommenskurve innerhalb des beobachteten Zeitraums durchweg zeitlich vorauseilt, und zwar in einem wechselnden Abstand von 3 bis 5 Monaten". Für den Kaufkraftanalytiker ergibt das Vorauseilen der Roheisenkurve wertvolle Anhaltspunkte für die Tendenz des Einkommensstromes. Unwesentlich sind ja dabei die kleineren Schwankungen, dagegen sind die Wendepunkte für die Beurteilung von Wichtigkeit. Die Bewegung der Aktienkurse soll — nach Angabe des Instituts — nur zur Ergänzung bei der Voraussage der Roheisenproduktion dienen. Vergleicht man die Einkommenskurve aus dem Schaubild des Instituts für Wirtschaftsbeobachtung mit den Indexziffern der deutschen Industrieproduktion für diese Jahre, so ergibt sich eine weitgehende Uebereinstimmung der Einkommens- und Produktionskurve[31]).

Die deutsche Industrieproduktion von 1926—1931.

1926	1927	1928	1929	1930	1931
77,9	98,4	100,0	100,6	88,8	72,1



[30]) M.d.F., Jahrgang 1930, Heft 4, Seite 182 ff.

[31]) Wohl ist die Kurve der deutschen Industrieproduktion ausgeglichener als die Roheisenkurve, da sich in der Gesamtproduktion brancheneigene

Der wirtschaftliche Einkommensbegriff.

Verfolgen wir den Einkommensbegriff durch die wirtschaftswissenschaftliche Literatur, so stoßen wir auf eine Fülle von Anschauungen. So wichtig der Begriff des Einkommens für das Verständnis der Marktvorgänge ist, so verschieden ist seine Auslegung und Anwendung in der Wirtschaftswissenschaft. Allen Einkommensdefinitionen gemeinsam ist der Konsumtionscharakter. „Trotz der Verschiedenheit aber läßt sich bei allen Autoren, die sich zum Einkommensbegriff äußerten, Uebereinstimmung feststellen hinsichtlich der sachlichen Bestimmtheit desjenigen, was als Einkommen bezeichnet wird, und zwar der Bestimmung als Konsumtionsfond" (Schuster [32]). Bei einer Betrachtung des Einkommens in Hinsicht auf die konsumwirtschaftliche Verwendung, wie sie in unserer Arbeit vorliegt, spielt die Wahl des richtigen Einkommensbegriffes keine so wesentliche Rolle. Wir wollen uns dabei der Definition von Fricke [33]) anschließen, der das Einkommen als den „Inbegriff aller Geldsummen ansieht, über die eine Konsumwirtschaft in der Wirtschaftsperiode zu verfügen hat, ohne daß eine Vermögensminderung eintritt". Den gleichen Sinn hat die Definition Liefmanns [34]), der unter Einkommen ebenfalls „die Geldsumme" versteht, „die eine Konsumwirtschaft innerhalb einer Wirtschaftsperiode ohne Schmälerung ihres Vermögens zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse verwenden kann". Mit dem Einkommen ist also stets eine Beziehung zur Konsumtion, zur Bedarfsbefriedigung verbunden. Das Einkommen bildet den Konsumtionsfonds und stellt die rohe Kaufkraft eines Wirtschaftssubjekts dar.

Vom Vermögen unterscheidet sich das Einkommen dadurch, daß es immer wieder ganz oder teilweise aufgebraucht wird und sich aufs neue bildet, während das Vermögen relativ dauernden Charakter hat.

Verhältnisse nicht in vollem Maße auswirken und zum Teil kompensiert werden. Sie besitzt jedoch nicht den prognostischen Wert der Roheisenkurve. Das Erkennen der zukünftigen Gestaltung des Einkommens ist aber für den Kaufkraftanalytiker besonders wichtig.

[32]) Schuster, Ernst, Das Einkommen. Tübingen. S. 36 ff.

[33]) Fricke, Rolf, Konjunktur und Einkommen.

[34]) Zitiert nach Fricke, R., Konjunktur und Einkommen, Seite 36 ff.

Der steuerliche Einkommensbegriff.

Wichtig für uns ist noch die Betrachtung des der Einkommensbesteuerung zugrunde liegenden Einkommensbegriffes, da, wie wir später noch zeigen werden, die Einkommensteuerstatistik wichtige Grundlagen für marktanalytische Betrachtungen der Kaufkraft liefert.

In der Steuerwissenschaft unterscheidet man bezüglich des Einkommensbegriffes besonders zwei Theorien[35]: Die eine, die sog. Quellentheorie, auf der die früheren Einkommensteuergesetze fußten, erfaßte in der Regel nur die Einkommen, welche aus dauernden Ertragsquellen flossen. Die andere, vor allem von Schanz vertretene Vermögenszuwachstheorie, sieht als Einkommen die Vermögensvermehrung innerhalb eines bestimmten Zeitraums einschließlich des Verbrauchs an. Ihr ist unsere heutige Einkommensteuergesetzgebung zum Teil gefolgt, doch läßt sie einmalige Vermögensanfälle, Schenkungen, Erbschaften, Aussteuern, Lotteriegewinne, Lebensversicherungsauszahlungen zum Teil steuerfrei (vgl. § 6 (3) des E.St.G. vom 10. 8. 1925).

Das Steuerrecht versteht heute unter Einkommen eine Summe wirtschaftlicher Güter, die innerhalb eines bestimmten längeren Zeitraums einer Person zufließen[36]. Der Einkommensteuerpflicht unterliegen alle natürlichen Personen, die ein Einkommen beziehen, teils als unbeschränkt, teils als beschränkt Steuerpflichtige. Unbeschränkt steuerpflichtig sind alle natürlichen Personen, solange sie im Deutschen Reich einen Wohnsitz oder ihren gewöhnlichen Aufenthalt haben, ferner Reichs- und Landesbeamte, die ihren dienstlichen Wohnsitz im Auslande haben; beschränkt steuerpflichtig sind alle andern Personen, die ein Einkommen aus dem Inlande beziehen (§ 2 und 3 des E.St.G. vom 10. 8. 1925). Nach § 6 des E.StG. unterliegen der Besteuerung: 1. Einkünfte aus dem Betriebe von Landwirtschaft, Forstwirtschaft, Gartenbau und sonstiger nichtgewerblicher Bodenbewirtschaftung, 2. Einkünfte aus Gewerbebetrieb, 3. Einkünfte aus sonstiger selbständiger Berufstätigkeit, 4. Ein-

[35]) Vgl. Röpke, W., Finanzwissenschaft, in H.H., Lieferung 21, S. 265, und Muß, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, in H.H., Lieferung 51, S. 881 ff.

[36]) Vgl. Strutz, Kommentar zum Einkommensteuergesetz vom 10. 8. 1925 nebst den Ausführungsbestimmungen. I. Band, Berlin 1927. Verlag Otto Liebmann.

künfte aus nicht selbständiger Arbeit, 5. Einkünfte aus Kapitalvermögen, 6. Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung von unbeweglichem Vermögen, Sachinbegriffen und Rechten, einschließlich des Mietwertes der Wohnung im eigenen Hause, 7. andere wiederkehrende Bezüge, 8. sonstige Leistungsgewinne (Veräußerungsgeschäfte, Spekulationsgeschäfte). Bei allen Einkünften werden zur Ermittlung des Reinertrags die sog. Werbungskosten abgezogen. Die Summe der Reinerträge ergibt das Roheinkommen, von dem zur Ermittlung des Reineinkommens die Sonderleistungen und die Schuldzinsen, Renten und Lasten (Abzüge) abgezogen werden. Steuerabschnitt und Kalenderjahr fallen zusammen, für die Landwirtschaft gilt das Wirtschaftsjahr vom 1. Juli bis 30. Juni des nächsten Jahres, für Gewerbetreibende mit regelmäßigen Abschlüssen das Geschäftsjahr.

Für die Absatzwirtschaft ist im Gegensatz zum Steuergesetz nicht die Quelle und Dauerhaftigkeit des Einkommens in erster Linie maßgebend, sondern vor allem die Höhe des Einkommens, also der Betrag, der tatsächlich verkonsumiert werden kann. Natürlich beeinflussen Quelle und Dauerhaftigkeit die Konsumtion stark, doch nicht in dem Ausmaße, wie dies die Einkommensgröße tut.

Das Einkommen als Kaufkraft.

Was vom Einkommen nach Abzug der Steuern verbleibt, ist für den Einkommensbezieher die Geldsumme, die ihm zur Befriedigung seines Bedarfes, zur Konsumtion zur Verfügung steht. Diese Geldsumme stellt also seine Kaufkraft dar. Gleichgültig dabei ist, ob er diese zum Erwerb von Konsumgütern, zur Erlangung persönlicher Dienstleistungen verwendet oder ob er einen Teil seines Einkommens spart. Im Endeffekt wandern die Einkommen nach kürzeren oder längeren Umwegen doch dem Konsum zu. Ueber die Höhe seines Einkommens hinaus kann der Einkommensbezieher im allgemeinen keine Kaufkraft geltend machen. Wohl kann er vorübergehend seine Kaufkraft über das Einkommen hinaus durch Kredit erhöhen, doch muß er dann später diese wieder einschränken, um die kreditierte Ware bzw. das erhaltene Darlehen abzahlen zu können. Die Erhöhung der Kaufkraft eines Wirtschaftssubjektes durch Kredit bedeutet Verzicht eines anderen Wirtschaftssubjektes auf gegenwärtige Kaufkraft zugunsten des andern. Gesamtwirt-

schaftlich gesehen kann die Kaufkraft eines Volkes das Gesamtvolumen des Einkommens nicht wesentlich übersteigen, außer es fließen der Volkswirtschaft Auslandskredite zu. Diese bedingen aber wiederum eine Einschränkung der Kaufkraft in der Rückzahlungsperiode.

Bei den Einkommensbeziehern, die ihre Kaufkraft nicht durch ausgabefähiges Vermögen erhöhen können, sind Einkommen und Kaufkraft identisch. Praktisch ist dies meist der Fall. Der Amerikaner Weaver [37]) definiert daher kurz: „Kaufkraft ist effektives Einkommen". Diese Definition wird uns auch durch Schmidts [38]) Ausspruch bekräftigt: „Von besonderer Bedeutung ist, daß das Maximum an Kaufkraft, das im Markte jeweils auftreten kann, gleich dem Maximum der verfügbaren Einkommen ist". Herzfeld will jedoch dazu noch die Kaufkraft, die aus ausgabefähigem Vermögen stammt, berücksichtigt wissen. Er versteht unter Kaufkraft „die Summe Geldes, die zum Einkauf aus Einkommen und Vermögen bestimmt ist" [39]). Wohl können Käufe mit Hilfe des Vermögens getätigt werden, wenn das Einkommen zur Befriedigung der Bedürfnisse nicht mehr ausreicht oder bei größeren Anschaffungen (wie Kauf von Luxuswagen, Erstellung von Häusern). Voraussetzung dafür ist, daß solches beim Konsumenten überhaupt vorhanden ist. Den Hauptfaktor der Kaufkraft stellt immer das Einkommen dar. Die Einkommensgestaltung zeigt uns daher die rohe oder allgemeine Aufnahmefähigkeit des Absatzmarktes [40]). Die Gesamtkaufkraft eines Volkes wird durch das Einkommen der gesamten Bevölkerung repräsentiert, durch das sog. Volkseinkommen.

Begriff und Erfassung des Volkseinkommens.

Der Begriff Volkseinkommen.

Auch über den Begriff „Volkseinkommen" herrscht in der Lite-

[37]) Weaver, Purchasing Pover Index, Seite 278.

[38]) Fr. Schmidt, Die Unternehmung im Rahmen der Wirtschaft im G.d.B. II, Seite 73.

[39]) Herzfeld, Marktanalyse und industrielle Absatzorganisation, Seite 41.

[40]) Gutfeld in Z.f.O., Jahrgang 1928, Seite 660. Gutfeld setzt der rohen Kaufkraft auf Grund der Einkommensgestaltung die modifizierte auf Grund einer speziellen Analyse gegenüber.

ratur keine einheitliche Auffassung. Zwei Meinungen stehen sich vor allem gegenüber [41]).

Die eine Auffassung sieht im Volkseinkommen die Gesamtheit der in einer Wirtschaftsperiode von einem Volke erzeugten wirtschaftlichen Güter, sie sucht also das Volkseinkommen auf Grund der Werte der erzeugten Güter zu erfassen, ausgehend von der Gleichung: Einkommen = Wert der Produktion. Die zweite Anschauung versteht unter Volkseinkommen die Summe der Individualeinkommen, sowohl der physischen als auch der juristischen Personen. Sie berechnet das Volkseinkommen durch Addition der Individualeinkommen. Zu der Summe der Individualeinkommen gehören ferner die Einkünfte der öffentlichen Körperschaften, soweit sie aus privatwirtschaftlichen Erwerbsquellen (z. B. Bergwerken, Produktions- und Verkehrsanstalten) hervorgehen.

Die statistische Erfassung des Volkseinkommens und ihr Wert.

Demnach führen vor allem zwei Wege zur Ermittlung des Volkseinkommens. Wollen wir den ersten Weg beschreiten und das Einkommen von der Produktionsseite her erfassen (sog. reale Methode), so müssen wir eine Addition der Werte der Güterproduktion in der Wirtschaftsperiode in ihrer Nettoform vornehmen. Nicht vergessen dürfen wir dabei die persönlichen Dienstleistungen. Das Volkseinkommen stellt den Reinertrag aller wirtschaftlichen Tätigkeit der einzelnen Glieder eines Volkes dar. Wir müssen uns allerdings darüber klar sein, daß nicht der gesamte Reinertrag der Volkswirtschaft in die Form personalen Einkommens übergeht. Wird in Unternehmungen aus eigenen Mitteln Finanzierung getrieben, so braucht dabei die Einkommensphäre nicht berührt zu werden. Nicht immer besteht eine Uebereinstimmung zwischen Jahresproduktion und Volkseinkommen. Diejenigen Gütermengen und Kapitalien, die von einer Volkswirtschaft an das Ausland abgeführt werden, sind vom Jahreserträgnis abzuziehen, da die Volkswirtschaft nicht über sie verfügen kann. Auf der andern Seite vermehren die Gütereinfuhr, Gewinne aus auswärtigen Kapitalanlagen und ähnlichen Aktivposten der Zahlungsbilanz das Volkseinkommen. Die Anwendung der „realen Methode" ist schwierig und gefährlich,

[41]) Literatur zu Volkseinkommen: Muß, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, H.H., Lieferung 51, Seite 899; Statistisches Jahrbuch 1933, Seite 337; Zizek, Fr., Grundriß der Statistik.

weil die hierfür zur Verfügung stehenden Statistiken teilweise sehr unzulänglich sind.

Der andere Weg zur Berechnung des Volkseinkommens, die Summierung der Individualeinkommen (sog. subjektive oder persönliche Methode), geht von der Steuerstatistik aus. Um Doppelberechnungen zu vermeiden, müssen dabei aus der Summe der Einkommen alle diejenigen Teile ausgeschieden werden, die kein Entgelt für wirtschaftliche Leistungen darstellen, so Schenkungen, Armenunterstützungen, Studentenwechsel u. a. Diese Einkommen sind schon beim Steuerzahler berechnet. Ebenso sind die aus Steuern und Gebühren stammenden Bestandteile von öffentlichen Haushalten nicht in das Volkseinkommen einzubeziehen, da sie aus den Einkünften der privaten Wirtschaft rühren und daher bereits in den Individualeinkommen enthalten sind.

Als dritte Methode, die zur Erfassung des Volkseinkommens führt, zählt Zizek die sog. gemischte Methode. Sie faßt die Einkommen aus den verschiedenen Erwerbszweigen zusammen und wird daher auch „Methode nach Einkommensquellen" genannt.

Leider haften den statistischen Steuererhebungen des Volkseinkommens gewisse Mängel an. Sie sind daher nur mit Vorsicht für die Berechnung des Volkseinkommens zu verwerten. Auf diese Mängel soll später noch näher eingegangen werden. Hier sei nur kurz auf einige Gefahren und Probleme hingewiesen. Einmal ist in den Steuererhebungen nur das Geldeinkommen, nicht aber das Naturaleinkommen berücksichtigt (vgl. niedrigeres Steuereinkommen agrarischer Länder). Keine Berücksichtigung in der Einkommensteuerstatistik finden ferner die sog. „negativen" Einkommen, Geschäftsverluste und dergl.[42]). Schwierig ist es, das Einkommen des Inländers im Ausland und des Ausländers im Inland zu erfassen.

Wenn wir uns alle diese Schwierigkeiten vergegenwärtigen, ersehen wir deutlich, daß wir das Volkseinkommen nicht für einen Zauberschlüssel halten dürfen, der uns die richtige Lösung wirtschaftlicher Probleme erschließt. Wir müssen uns darüber klar sein, daß es sich hier um eine statistische Zahl handelt, die erst Bedeutung erlangt durch ergänzende Beobachtungen (Kapital- und Vermögensbeobachtung, Untersuchungen über Kreditverhältnisse) und durch Vergleiche mit Bevölkerungsziffern, Zahl der Erwerbstätigen usw. Nur wenn wir so vorgehen, hat es Zweck, mit dem Volkseinkommen zu operieren.

[42]) Vgl. Reiners, L., Die wirkliche Wirtschaft, S. 181 ff.

Das deutsche Volkseinkommen nach dem Kriege.

Um einen ungefähren Ueberblick über die Entwicklung des Volkseinkommens zu erhalten, soll kurz das Volkseinkommen der Nachkriegszeit an Hand von statistischen Zahlen aufgezeigt und dem Volkseinkommen der Vorkriegszeit gegenübergestellt werden.

Die Entwicklung des deutschen Volkseinkommens.

	in jeweiliger Kaufkraft	in Kaufkraft von 1928
1913 [43])	45 693 Md. M.	69 326 Md. RM.
1928	75 373	75 373
1929	75 949	74 915
1930	70 223	72 320
1931	57 458	64 142
1932	45 266	56 795
1933 [44])	46 419	59 428

Ohne Berücksichtigung der Kaufkraftveränderung zeigt uns der Vergleich mit dem Volkseinkommen der Vorkriegszeit ein nominelles Steigen von rund 45 Milliarden im Jahre 1913 auf beinahe 76 Milliarden Mark im Jahre 1929, dem Höhepunkt in der Nachkriegsentwicklung. Das richtige Bild ergibt erst die Berücksichtigung der Kaufkraftveränderung der Mark. Das Statistische Reichsamt hat dieser Tatsache Rechnung getragen, indem es die Kaufkraft von 1928 (umgerechnet über den Lebenshaltungsindex) als Grundlage für den Vergleich wählt. Danach stünde einer Gesamtsumme der Einkommen im Jahre 1929 in Höhe von 74,9 Milliarden Mark für das Jahr 1913 ein Volkseinkommen mit einer Kaufkraft von 69,3 Milliarden gegenüber. In den Krisenjahren 1931—1933 sank das Volkseinkommen unter den Stand von 1913. Den tiefsten Stand hatten wir im Jahre 1932, während im Jahre 1933 das Volkseinkommen wieder zu steigen begann, ohne jedoch die Höhe von 1913 zu erreichen.

Noch aufschlußreicher wird für uns ein Vergleich des Vorkriegseinkommens mit dem Einkommen der Nachkriegszeit, wenn wir eine Aufteilung in die einzelnen Einkommensarten vornehmen. Nach Angaben des Statistischen Reichsamtes haben sich (der Geldwert

[43]) Aus Wirtschaft und Statistik, Jahrgang 1934, S. 610; 1913 ohne Saargebiet.

[44]) Vorläufige Schätzung des Statistischen Reichsamtes.

von 1925 ist dabei zugrunde gelegt, während auf der vorhergehenden Seite das Volkseinkommen in jeweiliger Kaufkraft und in Kaufkraft von 1928 aufgezeigt ist) die Einkommensverhältnisse zwischen 1913 und 1929 folgendermaßen verschoben [45]).

Einkommen aus	1913	1929
	Mill. RM.	Mill. RM.
I. Konsumorientiert:		
Renten der Sozialversicherung	650	2 400
Erträge öffentlicher Erwerbsbetriebe und Vermögen	1 400	2 000
Verdienst der Arbeiter, Angestellten und Beamten	29 000	41 000
ingesamt	31 050	45 400
II. Unternehmungsorientiert:		
Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung	1 250	700
Erträgnisse aus Kapitalvermögen, Zinsen, Dividende usw.	7 500	3 000
Einnahmen aus landwirtschaftlicher Betätigung	7 800	3 200
Einnahmen selbständiger Unternehmer und freier Berufe	14 500	12 000
insgesamt	31 050	18 900

Im Jahre 1913 entsprach die Gruppe der konsumorientierten Einkommen der Gruppe der unternehmungsorientierten. In der Nachkriegszeit (1929) stieg dagegen das konsumorientierte Einkommen um 50%, während das unternehmungsorientierte stark zurückging. Wir haben also in der Nachkriegszeit eine starke Einkommensverschiebung zugunsten des konsumorientierten Einkommens.

Eine weitere Tabelle (s.n.S.) vergleicht Einkommen und Kaufkraft der verschiedenen Einkommensarten in den Jahren 1928 und 1931.

Auch für die Einzelunternehmung ist die Beobachtung der Entwicklung des Volkseinkommens unerläßlich. Sie verschafft sich dadurch die Grundlagen und den Maßstab für die Beurteilung der Tendenz der Einkommen in den Absatzgebieten. Vor allem gibt die Zergliederung des Volkseinkommens nach Einkommensquellen, wie sie vom Statistischen Reichsamt vorgenommen wird, wertvolle Fingerzeige.

[45]) Vgl. Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 30, 33. Jahrgang, 5. Februar 1932.

Die Einkommensquellen im Deutschen Reich
in den Jahren 1928 und 1931.

Einkommensquellen	1 1928	2 1931 in Kaufkraft von 1928 [1]	3 1931 in jeweiliger Kaufkraft	4 1931 Real-kaufkraft[2] i v. H. von 1928 (von Spalte 1)	5 1931 Nominal-kaufkraft[3]
	in Millionen RM.				
Land- und Forstwirtschaft	5 816	5 247	4 700	90,2	80,8
Handel- und Gewerbe.	12 187	8 372	7 500	68,7	61,5
Lohn und Gehalt . .	42 621	36 900	33 055	86,6	77,6
Kapitalvermögen . .	2 784	3 382	3 030	121,5	108,8
Vermietung und Verpachtung	836	1 005	900	120,2	107,7
Renten und Pensionen	8 433	11 227	10 057	133,1	119,3
Privateinkommen	72 677	66 133	59 242	91,0	81,5
dazu:					
Unverteilte Gesellschaftseinkommen	1 308	1 116	1 000	—	—
Öffentl. Erwerbseinkünfte	2 483	1 076	964	43,3	38,8
Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung	2 250	2 455	2 199	109,1	97,7
In den Privateinkommen nicht enthaltene Steuern. . .	2 978	4 186	3 750	140,6	125,9
davon ab:					
Doppelzählung infolge öffentl. Einkommensübertragung	6 323	9 021	8 081	142,7	127,8
Volkseinkommen .	75 373	63 713	57 074	84,5	75,7

Quelle: Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reiches Nr. 24, Seite 83f.
[1] Umgerechnet über den Index der Lebenshaltungskosten.
[2] In Kaufkraft von 1928. [3] Auf Grund der Originalziffern.

Die Erfassung des Einkommens für die Kaufkraftanalyse.

Will sich der Kaufkraftanalytiker ein vollständiges Bild über die Einkommensverhältnisse eines Gebietes machen, so muß er zunächst die Einkommensarten und ihre Verteilung sowie die Höhe der Einkommen und ihre Schichtung erfassen. Zwei Wege hat er haupt-

sächlich dabei zu berücksichtigen: 1. die theoretischen Ueberlegungen auf Grund der volkswirtschaftlichen Gesetze, 2. die praktische Erfassung der Einkommensarten und Einkommenshöhe in der Einkommensteuerstatistik.

Die Einkommensarten und die Aufteilung nach ihrer Entstehung und Verwendung.

Im Erzeugungsvorgange sind drei Faktoren zu gemeinschaftlicher Funktion vereinigt. Es sind Natur und Boden, die menschliche Arbeitskraft und die sachlichen Produktionsfaktoren. Sie werden im allgemeinen vom Menschen der Wirtschaft zur Verfügung gestellt. Die Grundeigentümer stellen Grund und Boden und Rohstoffe zur Verfügung, der Kapitaleigentümer sein Kapital, das zur Beschaffung der Produktionsmittel und zur Finanzierung der Wirtschaftsführung erforderlich ist, die Arbeiter setzen sich mit ihrer Arbeitskraft ein, ebenso die mit der Führung des Produktionsprozesses und mit der Produktionsorganisation betrauten Unternehmer. Nicht unmittelbar am Produktionsprozeß wirken die sog. freien Berufe und die Beamten im Dienste der öffentlichen Verwaltung mit. Sie alle beanspruchen für ihre Leistung eine Gegenleistung, ein Entgelt. Der Grundeigentümer erhält sein Aequivalent in Form von Bodenrente, der Kapitalgeber erhält Zins für sein geliehenes Kapital, der Arbeiter seinen Arbeitslohn oder Gehalt. So entsteht das Einkommen der Wirtschaftssubjekte. Man unterscheidet daher nach der Entstehung der Einkommen in der Volkswirtschaftslehre folgende zwei Einkommensarten:

1. das Arbeitseinkommen (in Form von Lohn und Gehalt),
2. das Besitzeinkommen (in Form von Bodenrente und Kapitalzins).

Eine Verbindung von beiden stellt das Einkommen des Unternehmers dar. Das Unternehmereinkommen ist einerseits ein Entgelt für die als Unternehmer geleistete Arbeit, zum andern ein Besitzeinkommen für in der Unternehmung investiertes Kapital. Außer diesen Einkünften aus Arbeit und Besitz erhält der Unternehmer bei günstigem Absatz seiner Produkte als Aequivalent für seine persönliche Tüchtigkeit und Initiative den sog. Unternehmergewinn.

Die Einkommensbezieher verwenden ihre Einkünfte zum Teil zum Kaufe von Konsumgütern, ein anderer Teil kauft damit Pro-

duktionsgüter. Demnach können wir in Hinsicht auf die Verwendung der Einkommen zwei weitere Einkommensarten unterscheiden:

1. Einkommen, die für Konsumgüter und
2. Einkommen, die für Produktionsgüter aufgewendet werden.

Die Grenzen zwischen beiden Einkommensarten sind flüssig. Ausschlaggebend ist die Höhe des Einkommens. Doch läßt sich sagen, daß das Arbeitseinkommen zum größten Teil zum Ankauf von Konsumgütern, das Besitzeinkommen, da es meist größer als das Arbeitseinkommen und in vielen Fällen ein zusätzliches Einkommen ist, in größerem Umfange für Produktionsgüter aufgewendet wird[46]).

Zur praktischen Erfassung genügen jedoch die Einkommensarten der Volkswirtschaftslehre nicht. Sie können uns nur dabei die Richtung weisen. Zur Erfassung der Einkommen hat das Steuergesetz eine weitere Unterteilung der Einkommensarten vorgenommen, die für den Marktanalytiker von Bedeutung ist.

Die praktische Erfassung der Einkommensarten bei der Einkommensteuer.

Das Einkommensteuergesetz vom 10. 8. 1925 unterscheidet beim Einkommen der natürlichen Personen folgende 8 Einkommensarten:

a) Einkünfte aus dem Betriebe von Landwirtschaft und Forstwirtschaft, Gartenbau und sonstiger nicht gewerblicher Bodenbewirtschaftung. Hierher gehören auch alle sonstigen Erträgnisse, die unmittelbar oder mittelbar aus der Bewirtschaftung von Grundbesitz fließen, z. B. aus Tierzucht, Jagd und Fischerei, Gemüse-, Obst-, Hopfen-, Weinbau, Erd- und Steingewinnung.

b) Einkünfte aus Gewerbebetrieb. Hierher gehören die Erträgnisse aus selbständig betriebenen gewerblichen und Handelsunternehmungen, die Einkommen der Handwerker, Kaufleute, Industriellen, der Bergwerksbesitzer, die Erträgnisse aus einer Offenen Handelsgesellschaft und Kommanditgesellschaft, außerdem die Gewinne aus der Veräußerung eines Gewerbebetriebs.

c) Einkünfte aus sonstiger selbständiger Berufstätigkeit, z. B. das Einkommen der Aerzte, Architekten, Rechtsanwälte und Einkünfte aus wissenschaftlicher, künstlerischer und schriftstel-

[46]) Weitere Ausführungen über die Einkommensverwendung bleiben dem Kapitel „Einkommensverwendung" vorbehalten.

stellerischer Berufstätigkeit, auch Tantiemen als Aufsichtsratsmitglied.

d) Einkünfte aus nicht selbständiger Arbeit (Arbeitslohn, Gehälter, Gratifikationen, Tantiemen der Vorstandsmitglieder von A.G. und der Geschäftsführer von G.m.b.H.). In der Regel wird diese Kategorie schon durch die Lohnsteuer abgegolten.

e) Einkünfte aus Kapitalvermögen.

f Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung von unbeweglichen Vermögen, Sachinbegriffen und Rechten einschließlich des Mietwertes der Wohnung im eigenen Hause.

g Andere wiederkehrende Bezüge. Darunter sind Renten, Leibrenten und Zuschüsse zu verstehen.

h) Sonstige Leistungsgewinne.

Betrachten wir kurz die Verteilung der Einkommensarten in Deutschland. Nachfolgende Tabelle zeigt uns die Höhe der Haupteinkommensarten in den Jahren 1925, 1926, 1927, 1928 und 1929 in Milliarden Mark. Wenn wir die Anteile der einzelnen Einkommensarten in Prozenten für das Jahr 1929 errechnen (s. Tabelle), so finden wir, daß das Arbeitseinkommen aus Lohn und Gehalt den weitaus größten Teil des Volkseinkommens ausmacht, am geringsten ist das Einkommen aus Vermietung und Verpachtung. Wolff[47]) gibt für die Bevölkerungszusammensetzung folgende Prozentsätze an: Die Zahl der Arbeiter mit den dazu gehörigen Angestellten beträgt 40—60% der Erwerbstätigen in den einzelnen Ländern, davon sind wiederum 36—55% Arbeiter. Die Selbständigen zählen etwa 15—20% der Erwerbstätigen. Zusammen umfassen also die produktiv erwerbstätigen Menschen fast 80% der gesamten erwerbstätigen Bevölkerung.

Der hervorragenden Bedeutung des Arbeitseinkommens im Rahmen des Gesamteinkommens entsprechend wollen wir mit der Charakterisierung des Arbeitseinkommens beginnen.

Das Arbeitseinkommen.

Unter Arbeitseinkommen ist das Einkommen aus körperlicher und geistiger Arbeitsleistung zu verstehen. Es umfaßt die Arbeitseinkommen sämtlicher Erwerbstätigen und zwar der Selbständigen wie der Unselbständigen. Es zählen hierher auch die freien Berufe,

[47]) Wolff, Lehrbuch der Konjunkturforschung, 1928.

Die Entwicklung des Volkseinkommens seit 1925.[48])

Einkommensquellen	1925	1926	1927	1928	1929	1929 in % des Volkseinkommens
			in Milliarden RM.			
Landwirtschaft . .	3,2	3,3	3,5	3,4— 3,6	3,4— 3,6	4,85
Handel u. Gewerbe	11,7	11,7	12,9	13,0—13,2	13,1—13,3	18,85
Vermietung u. Verpachtung	0,5	0,6	0,7	0,8	0,8	1,15
Kapitalvermögen .	1,4	1,5	2,2	2,8	3,3— 3,4	4,75
Renten	1,6	1,9	2,2	2,6	2,6— 2,7	3,85
Lohn u. Gehalt . .	34,9	35,5	38,8—39,4	43,6—44,1	44,5—45,5	64,00
Summe d. Privateinkommen . . .	53,3	54,5	60,3—60,9	66,2—67,1	67,7—69,3	
Öffentliche Erwerbseinkünfte	1,0	1,7	1,7— 1,9	1,8— 2,5	1,8— 2,5	2,55
Volkseinkommen .	54,3	56,2	62,0—63,0	68,0—70,0	69,0—72,0	100%
			in RM. je Kopf der Bevölkerung:			
Volkseinkommen .	870	895	980—1000	1070—1100	1080—1125	

wie Aerzte, Lehrer, Künstler, sowie die Berufe der Staats- und Kommunalbeamten, der Lohn- und Gehaltsempfänger in der Wirtschaft u. a.

Für den Arbeiter bedeutet der Arbeitslohn sein Einkommen. Seine Entlohnung erfolgt größtenteils wöchentlich. Dieser Faktor ist von besonderer Bedeutung für die Absatzwirtschaft der Verbrauchsgüterindustrie. Die Einkäufe des Arbeiterhaushaltes werden am Lohnzahltage selbst und dem darauffolgenden Tage vorwiegend getätigt. Von Bedeutung ist fernerhin die Sicherheit und Regelmäßigkeit des Lohneinkommens. Es kommt immer darauf an, wie lange und mit welchen Unterbrechungen ein Lohn gesichert erscheint. Ausschlaggebend für die Kaufkraft des Arbeiters ist hauptsächlich die Höhe des Arbeitseinkommens, und zwar die Nettolohnhöhe und nicht der Bruttoverdienst, also Bruttoverdienst abzüglich Steuern und Soziallasten. Zu berücksichtigen ist allerdings, daß die Sozial-

[48]) Vgl. „Das deutsche Volkseinkommen" in Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, 4. Jahrgang, Heft 4, Teil A, Seite 44.

beiträge teilweise ein für später aufgespeichertes Einkommen darstellen, d. h. ein Verzicht auf gegenwärtige Kaufkraft zugunsten künftiger. Besonders deutlich tritt dies bei der Arbeitslosenunterstützung hervor. Das Einkommen des Arbeiters dient vor allem zur Deckung des Lebensunterhalts. Auf die Art der Beschäftigung sowie auf den Lohnsatz kommt es an, ob die Lohnhöhe außer der Deckung der sog. lebensnotwendigen Güter noch Ausgaben für andere Güter erlaubt.

Wie kann nun der Marktanalytiker das Arbeitseinkommen erfassen? Interessant ist hier die Methode der Mitteldeutschen Fahrradwerke G.m.b.H. (Mifawerke) in Berlin. Das Einkommen der Arbeiter und Angestellten je Bezirk wird mit Hilfe der allgemeinen Einkommensstatistik und der Statistik der Invalidenversicherung ermittelt. Bei der Ermittlung wurde früher von den Mifawerken die nachstehende Formel[49]) angewendet, die ihrer Originalität wegen auch hier aufgeführt werden soll:

$$\left(L \frac{D\,1}{R\,1} \cdot \frac{P}{50} + A \cdot \frac{D\,g}{R\,g} \right) \cdot \frac{D\,e}{R\,e}$$

wobei

L = die Summe der Arbeitslöhne, das Arbeitseinkommen im Bezirk absolut bedeutet,

D 1 = Durchschnittswochenlohn im Bezirk

R 1 = Durchschnittswochenlohn im Reich. Der Gliedwert des Bezirks kommt durch das Verhältnis dieser beiden Größen zum Ausdruck

P = Prozentsatz der Arbeiter mit über 30 Mark Wochenlohn im Bezirk

50 = Der Durchschnittsprozentsatz der Arbeiter mit über 30 RM Wochenlohn im Reiche. Das Verhältnis der beiden Größen betont diejenigen Arbeiter, deren Kaufkraftstärke sie als mögliche Abnehmer (für Fahrräder) erscheinen läßt.

A, D g und R g sind die Größen für die Angestellten wie L, D 1 und R 1 für die Arbeiter.

D e = Anteil der Arbeiter und Angestellten an der Zahl der Bezirkseinwohner.

R e = Durchschnitt des Anteils der Arbeiter und Angestellten an der Bevölkerung des Reichs.

[49]) Aus Nicklisch, Die Betriebswirtschaft, 1932, S. 137.

Zu dieser Grundformel kommen noch Modifizierungsfaktoren hinzu, wie die Bodengestaltung des Geländes (ob flach oder bergig), die Verkehrslage des Bezirkes, die Verbreitung des Sports, die Eingeführtheit der Konkurrenz, das Verhältnis der Zahl der im Bezirk benützten Räder zur Zahl der möglichen Abnehmer[50]).

Eine andere Methode wendet das Institut für Wirtschaftsbeobachtung in Nürnberg an. Das Arbeitseinkommen wird als Produkt aus Beschäftigung und Lohnniveau aufgefaßt. Für die Ermittlung der jeweiligen Beschäftigungsziffer im betreffenden Wirtschaftsgebiet sind die Andrangziffern bei den Arbeitsnachweisen und die Berichte der örtlichen Gewerkschaften[51]) als Unterlagen wertvoll. In ähnlicher Weise kann auch die Bewegung des Angestelltenteinkommens durch die Feststellung der großen Ortsgruppen der Verbände geklärt werden. Zur Ergänzung dienen die Ergebnisse der Lohnsteuer. Neben dem Prozentsatz der Beschäftigten berechnet das Institut einen Durchschnittslohn für die Gesamtheit der Lohnempfänger. Um eine Durchschnittszahl zu erhalten, wird aus den Durchschnittswochenlöhnen von gelernten und ungelernten Arbeitern (unter Zugrundelegung der diesbezüglichen Statistiken des Reichsarbeitsamts) ein gewogener Durchschnitt errechnet, wobei der Lohn der gelernten Arbeiter 5mal, der Lohn der ungelernten 3,5mal eingesetzt wird. Das Institut gibt dazu folgendes Beispiel[52]): Der durchschnittliche Wochenlohn am 1. Februar 1928 betrug für Gelernte RM. 49.07, für Ungelernte RM. 37.—. Daraus ergibt sich ein gewogener Durchschnitt von RM. 44.10 (5mal 49.07 + 3,5mal 37.—) : 8,5. Zur gleichen Zeit betrug der Prozentsatz der Beschäftigten 92,3%. Das Produkt aus Durchschnittslohn und Beschäftigtenzahl ist also in diesem Falle 92,3 mal 44,1 = 4070 bzw. 40,70. Das Institut für Wirtschaftsbeobachtung schreibt dazu: „Eine Benennung dieser Zahl ist natürlich unmöglich, und es scheint, daß die absolute Höhe dieses Produktes keinen rechten Sinn hat. Aber Monat für Monat berechnet zeigt es die Bewegung des Arbeitereinkommens gut an. Es ist damit ein repräsentatives und praktisches Maß der Einkommensbewegung gefunden."

---

[50]) Nach Angabe der Mifawerke wurde jedoch vorliegende Formel praktisch nicht ausgewertet, da ihr Erfinder inzwischen verstorben ist.

[51]) Diese Methode des Instituts für Wirtschaftsbeobachtung stammt aus dem Jahre 1929. Heute ist an Stelle der Gewerkschaften und Verbände die Deutsche Arbeitsfront getreten.

[52]) Markt der Fertigware, Jahrgang I, Heft 1, Seite 46 ff.

In vorbildlicher Weise gibt der Thüringer Handelskammerdienst monatliche Berichte über den Beschäftigungsgrad und Absatz der thüringischen Fertigindustrie. (Vgl. Tabelle n. S.). Aus dieser Tabelle ist die Bewegung des Beschäftigungsgrades und der monatlich zur Auszahlung kommenden Löhne leicht ersichtlich. Solche Statistiken sind für den Marktforscher von großem Werte. Es wäre daher begrüßenswert, wenn alle Handelskammern dazu übergehen würden, durch Zusammenstellung solcher Statistiken Grundlagen für die Marktforschung zu schaffen.

Wie wir schon erwähnt haben, ist das Angestellteneinkommen in Form von Gehalt dem Arbeitslohn wesensgleich. Nur finden die Gehaltszahlungen monatlich und halbmonatlich statt. Für die Haushaltungen von Gehaltsempfängern sind daher die Tage nach dem Gehaltsempfange die Hauptkauftage. Hirsch[53]) hat, um die wöchentlichen und monatlichen Absatzschwankungen zu mildern, die durch die wöchentliche bzw. monatliche Auszahlung von Löhnen und Gehältern hervorgerufen werden, eine Verlegung der Lohn- und Gehaltstermine empfohlen. Sein Vorschlag geht darauf hinaus, daß sich die verschiedenen Branchen auf bestimmte Zahltage einigen sollen, die über den ganzen Monat bzw. über die ganze Woche verteilt werden. Für Berlin hat Hirsch folgenden Plan ausgearbeitet:

Termine für Lohnzahlung:

Montag:	Verkehrsgewerbe
Dienstag:	Elektrizitätsindustrie
Mittwoch:	Sonstige Metallbearbeitung
Donnerstag:	Konfektions- und Textilindustrie
Freitag:	Alle sonstigen Gewerbezweige.

Aehnlich ist auch sein Vorschlag für die Verteilung der Termine für die Gehaltszahlung:

2. bis 5. d. M.:	Reichsbahn
5. bis 10. d. M.:	Sonstige Reichsbeamte
10. bis 15. d. M.:	Beamte der Länder
16. bis 20. d. M.:	Bankangestellte
15. bis 18. d. M.:	Reichspost
18. bis 22. d. M.:	Gemeindebeamte
22. bis 30. d. M.:	Privatangestellte.

[53]) Vgl. Z.f.B., Jahrgang 1928, Seite 808 ff. Mellerowicz, Absatzschwankungen und ihr Einfluß auf die Betriebspolitik.

Beschäftigungsgrad und Absatz der thüringischen Fertigindustrie.[54])

Zeitraum	Zahl der beschäftigten Arbeiter	Ausgezahlte Lohnsummen	Fakturenwert der abgesetzten Erzeugnisse
Durchschnitt Juli 1926/Juni 1929	100	100	100
Januar 1930	94,2	94,4	75,6
Februar 1930	92,2	92,9	74,8
März 1930	91,6	92,7	85,4
April 1930	88,0	84,6	72,8
Mai 1930	90,1	87,8	77,5
Juni 1930	88,8	82,5	69,7
Juli 1930	87,8	85,2	85,0
August 1930	87,7	85,0	93,2
September 1930	86,3	82,5	98,9
Oktober 1930	84,3	81,9	89,4
November 1930	81,2	76,0	72,3
Dezember 1930	77,9	71,7	65,5
Januar 1931	72,4	63,8	58,5
Februar 1931	72,9	64,2	64,5
März 1931	72,5	65,5	69,3
April 1931	74,7	65,7	67,5
Mai 1931	76,0	67,6	63,9
Juni 1931	74,9	67,9	65,3
Juli 1931	74,5	67,3	72,0
August 1931	70,4	60,9	69,1
September 1931	70,8	63,0	79,9
Oktober 1931	71,4	64,8	79,9
November 1931	70,4	61,7	66,4
Dezember 1931	65,0	54,2	55,5
Januar 1932	60,4	42,0	41,5
Februar 1932	60,5	43,8	49,7
März 1932	58,9	42,5	47,4
April 1932	57,9	42,1	45,7
Mai 1932	57,2	40,4	43,6
Juni 1932	57,1	42,9	45,3
Juni 1931	74,9	67,9	65,3
Juni 1930	88,8	82,5	69,7
Juni 1929	102,0	106,1	103,4

Seiner überragenden Bedeutung entsprechend, die dem Arbeitseinkommen beim Absatze der Konsumgüterindustrie zukommt, ver-

[54]) Thüringer Industrie- und Handelszeitung. Amtliches Nachrichtenblatt der Industrie- und Handelskammern in Weimar, Gera und Sonneberg, 8. Jahrgang 1932/33, Nr. 11/12.

dient es aufmerksamste Beachtung. Die nachfolgende Tabelle zeigt uns die Entwicklung des Arbeitseinkommens von 1928—1935. Nach jahrelangem Rückgang begann im Laufe des ersten Halbjahrs 1933 das Einkommen wieder leicht zu steigen. Bis Mitte des Jahres 1934 setzte dann eine starke Zunahme ein. Von diesem Zeitpunkt an wurde das Tempo der Steigerung wieder langsamer.

Das Einkommen aus Lohn und Gehalt* in Mill. RM.[55])

Zeit	1928	1929	1930	1931	1932	1933**	1934**	1935**
1. Vierteljahr . .	10 237	10 250	10 350	8 589	6 315	6 049	6 951	7 312
2. Vierteljahr . .	10 769	11 385	10 473	8 798	6 580	6 544	7 500	7 746
3. Vierteljahr . .	11 129	11 759	10 479	8 509	6 618	6 891	7 621	.....
4. Vierteljahr . .	10 772	11 072	9 666	7 668	6 488	6 826	7 514	.....
Jahressumme . .	42 907	44 466	40 968	33 564	26 001	26 310	29 586	.....

* Einkommen der Arbeiter, Angestellten und Beamten (ohne Pensionen); einschließlich des Einkommens aller „zusätzlich" Beschäftigten. Berechnung des I.f.K.. 8.
** Vorläufig.

Das Kapitaleinkommen.

Wir verstehen darunter das Einkommen aus Kapitalbesitz. Zum Unterschied vom Arbeitseinkommen ist das Kapitaleinkommen ein sog. arbeitsloses Einkommen, das dem Besitzer mühelos, lediglich durch die Anlage des Kapitals, zufällt. Die Höhe dieses Einkommens ist von verschiedenen Faktoren abhängig. Eine Hauptrolle dabei spielt die Größe des angelegten Kapitals, die Art der Anlage, die Rendite, die Sicherheit u. a. Bei der Erfassung des Kapitaleinkommens ist man auf die finanzamtliche Statistik der Einkommensteuer angewiesen.

Das Einkommen aus gewerblicher Tätigkeit.

Das Einkommen aus gewerblicher Tätigkeit ist zumeist ein gemischtes Einkommen aus Kapitalbesitz und Arbeitsleistung (Unternehmereinkommen). Zum Unterschied vom Arbeitseinkommen aus unselbständiger Arbeit haben wir hier ein Einkommen aus selb-

[55]) Vgl. Wochenbericht des I.f.K., 8. Jahrgang vom 7. 8. 1935, Nummer 31.

ständiger Arbeit. Das Unternehmereinkommen verkörpert daher kein Einkommen auf Grund eines besonderen Dienst- oder Leistungsvertrags wie das unselbständige Arbeitseinkommen, sondern ein freies Einkommen, das sich nach der persönlichen Tüchtigkeit und den Marktverhältnissen richtet. Dementsprechend ist auch das Unternehmereinkommen, da es in weitem Ausmaße von den Marktschwankungen abhängig ist, von wesentlich geringerer Stabilität als das Arbeitseinkommen. Will man das Einkommen aus selbständiger gewerblicher Tätigkeit erfassen und beurteilen, so kann man dabei verschiedene Wege einschlagen. Am besten gibt uns wiederum die Finanzstatistik Aufschluß. Und zwar ist es hier vor allem die Einkommens- und Körperschaftssteuerveranlagung, die uns darüber aufklären kann.

Ruckdeschel[56]) zählt für die Beurteilung des Einkommens aus selbständiger gewerblicher Tätigkeit noch andere Faktoren auf. Als Maßstab dafür nennt er vor allem den Umsatz. Seine Feststellung kann erfolgen mittels des Umsatzsteueraufkommens und der Güterbeförderungssteuer. Weiter führt er folgende Anhaltspunkte an: Zahlungsverkehr (Umsätze bei den Postscheckämtern und Reichsbankanstalten), Wechselproteste, Zahlen über Konkurse, Zwangsversteigerungen, Vergleichsverfahren, Offenbarungseide u. a. Zur Ergänzung der Steuerstatistik, die doch mehr statischen Charakter besitzt, geben die von Ruckdeschel aufgezählten Beurteilungsfaktoren wertvollen Aufschluß über die Bewegung des Unternehmereinkommens und über seine Tendenz.

Das Einkommen aus landwirtschaftlicher Tätigkeit.

Aehnlich dem Unternehmereinkommen ist auch das Einkommen aus landwirtschaftlicher Tätigkeit. Während jedoch der Handwerker und der industrielle Unternehmer den Umfang ihrer Produktion weitgehend vorausbestimmen können, ist der Landwirt von dem durch Witterungsverhältnisse mitbedingten Ernteausfall abhängig. Der Umfang der Erzeugung und die erzielten Preise bestimmen die Höhe des landwirtschaftlichen Einkommens. Wenn wir uns daher über die Höhe des landwirtschaftlichen Einkommens und seine Tendenz orientieren wollen, so können wir dies am besten mit Hilfe von Erntestatistiken, die den mengenmäßigen Ausfall der Ernte festhalten.

[56]) Ruckdeschel in Markt der Fertigware, Jahrgang 1930, Heft 2/3, Seite 129.

Viel genaueren Aufschluß würde uns auch hier wieder das der Einkommen- und Körperschaftsteuer zugrunde liegende Material geben. Leider sind auch hier durch die Verschlossenheit der Finanzämter Grenzen gesetzt. Ruckdeschel verweist für ausgesprochene landwirtschaftliche Gebiete auf Angaben über Wechselproteste, Hypothekeneintragung, Zwangsversteigerungen und Konkursanmeldungen[57]), außerdem auf die Denkschriften der deutschen Rentenbank-Kreditanstalt, um Aufschluß über die landwirtschaftliche Verschuldung zu erhalten.

Das Einkommen ausgesprochen landwirtschaftlicher Gebiete, wie es gewöhnlich in Statistiken erscheint, ist immer geringer als das Einkommen von Bezirken mit überwiegendem Arbeitseinkommen. Der Grund dafür ist vor allem auch darin zu suchen, daß der Landwirt einen Teil seines Einkommens in Form von Nahrungsmitteln, die er selbst erzeugt hat, auch wieder selbst konsumiert. Diese von ihm selbst erzeugten Nahrungsmittel setzt er natürlich nicht zu den Preisen in Rechnung, die er in Wirklichkeit für sie auf dem Markte erzielen würde. Den verbleibenden Rest seines Einkommens kann der Landwirt für andere Güter verwenden. Es darf jedoch auch bei Berücksichtigung obiger Faktoren nicht verkannt werden, daß das landwirtschaftliche Einkommen zurzeit noch unter dem Durchschnitt des Arbeitseinkommens steht[58]).

Die Einkommensgröße in ihrer Auswirkung auf den Absatz der Verbrauchsgüterindustrie.

Die Kaufkraft des Konsumenten wird durch die Höhe seines Einkommens und durch die Preise auf dem Gütermarkte begrenzt. Mit der Höhe seines Einkommens steigt und sinkt im allgemeinen die Kaufkraft des Konsumenten, sofern die Güterpreise stabil sind. Sie entscheidet daher über Art und Umfang der Bedürfnisbefriedigung. Aufgabe des Kaufkraftanalytikers ist es daher, die Höhe der Einkommen und ihre Schichtung d. h. den Anteil der einzelnen Einkommensgruppen am Gesamteinkommen in den einzelnen Absatzgebieten zu analysieren und ihre Entwicklung zu verfolgen.

[57]) Sofern keine Gesetze (Vollstreckungsschutz) eine solche Orientierung verhindern.

[58]) Die übrigen steuerlichen Einkommensarten „Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung", „Andere wiederkehrende Bezüge", „Sonstige Leistungsgewinne" sind von geringerer Bedeutung. Ihre Besprechung unterbleibt daher.

Um ein übersichtliches Bild über die Zusammensetzung des Gesamteinkommens zu gewinnen, ist eine Aufgliederung nach Größenklassen notwendig. Eine solche Aufgliederung läßt sich, soweit das Material dazu beschafft werden kann, für jeden Bezirk vornehmen. Die schematische Darstellung dieser Größenklassen ergibt die sog. Einkommenspyramide. Den Grundstock bildet bei einem Aufbau nach der Anzahl[59]) der Einkommen die große Masse der Bezieher von niederen Einkommen, den Gipfel die weitaus geringere Zahl der Bezieher von hohen Einkommen. Für die Jahre 1926 und 1928 sei hier eine solche Einkommensaufteilung für das Deutsche Reich wiedergegeben [60]):

Einkommensstufen RM.	Durchschnitt RM.	Einkommenszahlen[61]) 1926	1928	1928 in %	
— 1 500	15 000	17 628 000	16 524 000	58,9	
1 500 — 3 000	2 500	6 271 000	7 173 000	25,5	
3 000 — 5 000	4 000	2 067 000	2 915 000	10,4	98,2%
5 000 — 8 000	7 000	678 000	969 000	3.4	
8 000 — 12 000	10 000	193 000	279 000	0,9	
12 000 — 16 000	14 000	68 000	93 000	0,3	
16 000 — 25 000	20 000	57 000	79 000	0,3	
25 000 — 50 000	40 000	33 000	46 000	0,2	
50 000 — 100 000	75 000	10 000	13 000	0,05	
über 100 000	200 000	4 000	6 000	0,02	

Stellt man die Anzahl der Einkommensempfänger in der Horizontalen und die Einkommenshöhe in der Vertikalen dar, so veranschaulicht die Pyramide flächenmäßig den relativen Anteil jeder Einkommensklasse. Werden solche Pyramiden für verschiedene Zeitpunkte, Absatzgebiete oder Berufsgruppen aufgestellt, so können ohne weiteres die wesentlichen Veränderungen der Einkommensstruktur abgelesen werden. Eine solche Darstellung würde uns zeigen, daß die Einkommen unter RM. 8000 in ihrer Anzahl mit 98,2% der Gesamtheit der Einkommensempfänger den oberen Einkommensschichten weit überlegen sind. Durch die verhältnismäßig

[59]) Der Aufbau der Einkommenspyramide kann auch nach der durchschnittlichen Stufengröße erfolgen; vgl. Die Einkommenspyramide, Wb. d. I.f.K., 18. Mai 1932.

[60]) Vgl. Wochenbericht des Instituts für Konjunkturforschung. 8. Jahrgang, Nummer 18, Seite 73 ff., 5. Jahrgang, Nummer 7, Seite 27 ff.

[61]) Darunter ist die Anzahl der Einkommen in den einzelnen Einkommensstufen zu verstehen.

geringe Anzahl der mittleren Einkommen verengen sich die Treppen der Pyramide außerordentlich stark, sodaß das Ganze das Bild eines Monumentes mit mächtigem Sockel und einer kleinen Spitzenfigur darstellen würde.

Nach Mitteilungen des Instituts für Konjunkturforschung[62]) liegen bedauerlicherweise bis heute noch keine neuen Zahlenwerte vor, um die Veränderungen der Einkommensgröße und -schichtungen im Verlauf der Krisenjahre bis heute zu verfolgen. Feststeht, daß im Verlauf der Krise ein großer Teil von Einkommensbeziehern infolge Arbeitslosigkeit überhaupt ausgeschieden ist und daß sich die Einkommenspyramide selbst durch das Absinken höherer Einkommen und das dadurch bedingte Steigen der niederen Einkommen stark verflacht hat. Im Jahre 1933 kam diese Abwärtstendenz zum Stillstand. Mit der wirtschaftlichen Belebung stiegen auch wieder die Einkommen, soweit sie nicht Einkommen aus Lohn und Gehalt waren. Die Löhne und Gehälter wurden im allgemeinen stabil gehalten, soweit sie nicht durch Verlängerung der Arbeitszeit stiegen. Dagegen nahm mit dem Wirtschaftsaufschwung die Anzahl der Lohn- und Gehaltsempfänger zu. Im Gegensatz zu früheren Einkommenssteigerungen, die meist in Zunahme der Einkommensbezieher und Erhöhung der Einzeleinkommen ihren Ausdruck fanden, wuchs diesmal vor allem die Anzahl der Einkommensbezieher, da die Reichsregierung bestrebt war, den Kampf gegen die Arbeitslosigkeit bei stabilen Löhnen und Preisen durchzuführen. Um die Wandlungen im Größenaufbau der Lohn- und Gehaltsempfänger zu ersehen, müssen die Statistiken über die Beitragsleistungen zur Angestellten- und Invalidenversicherung als Hilfsmittel dienen. Zu berücksichtigen ist jedoch dabei, daß beide Statistiken Mängel aufweisen. Nicht nur die beschäftigten Arbeiter und Angestellten zahlen ihre Beiträge zur Angestellten- und Invalidenversicherung, vielmehr zahlt auch die Reichsanstalt für Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung für einen beträchtlichen Teil der Arbeitslosen die Beiträge weiter. Außerdem können sich selbständige Gewerbetreibende und Ehefrauen, die früher im Arbeitnehmerverhältnis standen, freiwillig weiter versichern. Bei der Invalidenversicherung wurden ab 1. Mai 1933 alle Hausangestellten mit einem Monatslohn bis zu RM 50.— aus Lohnklasse III in Lohnklasse II übernommen. Bei der Angestelltenversicherung wurde die Grenze der

[62]) Wochenbericht des I.f.K., 8. Jahrgang, Nr. 18, S. 73 ff.

Versicherungspflicht ab 1. Januar 1934 von RM 700.— auf RM. 600.— herabgesetzt. Die nachfolgenden Tabellen zeigen unter obigem Vorbehalt die Schichtung der Lohn- und Gehaltseinkommen nach den Beitragsleistungen zur Invaliden- und Angestelltenversicherung für die letzten Jahre auf [63]):

a) nach den Beitragsleistungen zur Invalidenversicherung.

Lohnklassen	Prozentualer Anteil der Lohnklassen an der Gesamtzahl der Beiträge			
	1929	1932	1933	1934
I. bis RM. 6.—	3,5	3,9	4,0	3,8
II. über RM. 6.— bis RM. 12.—	12,3	18,3	22,9	22,2
III. über RM. 12.— bis RM. 18.—	16,5	22,7	20,9	17,6
IV. über RM. 18.— bis RM. 24.—	13,0	16,3	14,8	14,6
V. über RM. 24.— bis RM. 30.—	8,8	10,7	10,8	11,7
VI. über RM. 30.— bis RM. 36.—	8,1	9,0	9,3	10,5
VII. über RM. 36.—	37,8	19,1	17,3	19,6
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0

b) nach den Beitragsleistungen zur Angestelltenversicherung.

Gehaltsklassen	Prozentualer Anteil der Gehaltsklassen an der Gesamtzahl der Beiträge			
	1929	1932	1933	1934
bis RM. 50.—	13,7	13,6	13,5	12,2
über RM. 50.— bis RM. 100.—	14,5	21,1	24,4	23,2
über RM. 100.— bis RM. 200.—	30,2	31,9	31,5	32,9
über RM. 200.— bis RM. 300.—	18,8	17,0	15,8	16,6
über RM. 300.— bis RM. 400.—	11,4	8,6	7,7	7,9
über RM. 400.— bis RM. 500.—	6,3	4,2	3,8	3,8
über RM. 500.—	5,1	3,6	3,3	3,6
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0

Bei der Betrachtung der Einkommenspyramide drängt sich uns unwillkürlich die Frage nach der Existenzberechtigung der oberen Einkommensstufen auf, insbesondere, wenn wir an die letzten Krisenjahre zurückdenken. Es soll deshalb einiges über die Aufgaben der hohen Einkommen in der Wirtschaft gesagt werden, soweit es im Rahmen dieser Arbeit notwendig erscheint.

[63]) Vgl. Wochenbericht des I.f.K., 8. Jahrgang, Nummer 18, S. 74/75.

Die Bedeutung der hohen Einkommen für die Wirtschaft.

Als in den letzten Jahren wirtschaftlicher Not Millionen von Volksgenossen arbeitslos waren und kaum das zum Leben Notwendigste sich anschaffen konnten, schien es ungerecht, daß Teile des Volkes noch ein Einkommen beziehen, das sie niemals ganz aufbrauchen und mit dem sie sich das Leben nach Wunsch einrichten können, während ein anderer Teil hungert. Es könnte daher vom rein menschlichen, sozialen Standpunkt aus eine Aufteilung der höheren Einkommen erwogen werden. Ueberlegen wir uns aber die Wirkung einer solchen Maßnahme.

Reiners hat in seinem Buche „Die wirkliche Wirtschaft“[64]) eine Aufteilung sämtlicher Einkommen über RM. 8000.— vorgenommen. Nach sorgfältigen Berechnungen von Reiners würde nämlich dadurch das Einkommen der Masse der Lohn- und Gehaltsempfänger nur im ganzen 19 Pfennige im Tag, das Einkommen je Kopf der Bevölkerung noch nicht um 10 Pfennige täglich verbessert werden können. Es würde sich demnach eine schmerzliche Enttäuschung ergeben. Für die Volkswirtschaft ist das Vorhandensein höherer Einkommen von großer Bedeutung. Sie kommen in hohem Ausmaße der Qualitäts- und Produktionsmittelindustrie zugute. Bekanntlich werden aber in diesen Industrien vor allem Waren erzeugt, zu deren Herstellung besonders viel menschliche Arbeitskraft verwendet wird. Eine Aufteilung der höheren Einkommen würde also einen starken Geschäftsrückgang in der für Deutschland besonders wichtigen Qualitäts- und Produktionsmittelindustrie und damit erhöhte Arbeitslosigkeit zur Folge haben, da die Konsumkraft durch die Verteilung auf die niederen Einkommensschichten der Massenproduktion zuwandern würde. Privater Reichtum ist aber auch stets als Auftraggeber bei bahnbrechenden Fortschritten in Wissenschaft, Kunst und Technik beteiligt. Außerdem können die hohen Einkommen nur bis zu einem gewissen Teil im Konsum aufgehen, ein wesentlicher Teil dient der Kapitalbildung. Eine Aufteilung der hohen Einkommen hätte also auch einen Rückgang der Kapitalbildung und Unternehmungslust im Gefolge, und damit wäre ein Rückgang der Arbeitsmöglichkeiten und des Volkseinkommens verbunden. Es braucht also nicht weiter ausgeführt werden, welch großer Schaden damit der gesamten Wirtschaft entstünde.

[64]) Reiners, L., Die wirkliche Wirtschaft, 4. Auflage 1932, S. 206.

Die Erfassung der Einkommensgröße.

Es dürfte wohl wenige statistische Fragen geben, die von so großem allgemeinem Interessse sind wie die Frage nach der Höhe der Einkommen. Wollte man sich noch vor einigen Jahren ein Bild über die Einkommensverteilung machen, so war man auf Vermutungen angewiesen. Erst in den letzten Jahren wurden die Unterlagen über die Einkommensteuerveranlagung und die Lohnsteuer veröffentlicht. Auch heute noch sind es vor allem Reichsziffern, die der Oeffentlichkeit zugänglich gemacht werden. Aus einer Veröffentlichung der Einkommensteuerstatistiken kleinerer Bezirke ließe sich ohne weiteres die ungefähre Kaufkraft des Bezirkes übersehen, um daraus absatztechnische Maßnahmen ableiten zu können. So könnte man sich daraus errechnen, ob es sich lohnt, in diesem und jenem Bezirk eine Verkaufsfiliale z. B. zum Verkauf von Autos zu errichten oder ob nur Kaufkraft für das zum Leben Notwendigste bei der Bevölkerung vorhanden ist. Voraussetzung dabei ist, daß das Material nicht zu veraltet ist.

Die statistischen Grundlagen für die Einkommenserfassung.

Ein wertvoller Fortschritt auf dem Gebiete der Kaufkraftforschung ist durch die Herausgabe des vom Statistischen Reichsamt veröffentlichten Werkes „Die Steuerkraft der Finanzbezirke“[65]) gemacht worden. Es muß vorerst als das beste Werk zur Beurteilung der Kaufkraft in den einzelnen Finanzamtsbezirken bezeichnet werden, obwohl der Berechnung die Statistiken des Jahres 1925 zugrunde liegen. Das Statistische Reichsamt hat darin für die einzelnen Finanzamtsbezirke sog. Steuerkraft-[66]) und Steuerpflichtigenziffern errechnet. Die Steuerkraftberechnung baut sich auf den folgenden 4 Reichssteuern auf:

1. Lohneinkommensteuer,
2. veranlagte Einkommensteuer,
3. Körperschaftssteuer,
4. Vermögenssteuer (also Vorbelastung des fundierten Einkommens).

[65]) Einzelschriften des Statistischen Reichsamts Nr. 7.

[66]) Unter den Steuerkraftziffern sind Kennzahlen der Kaufkraft zu verstehen. Die Einkommensteuerstatistik gibt dagegen Anhaltspunkte für die absolute Höhe der Einkommensbezüge. (Vgl. auch M.d.F., Jahrgang 1931, H. 6, S. 282 ff.).

Es wurde zunächst festgestellt, wie hoch sich die Summe jeder dieser Steuern in dem zu bearbeitenden Gebiet (Finanzamtbezirk) beläuft. Sodann wurden diese 4 Summen zu einer Gesamtsumme zusammengefaßt, die durch die Bevölkerungszahl des Gebietes dividiert wurde, um die durchschnittliche Meßziffer der Steuerkraft pro Kopf der Bevölkerung zu bekommen. Die Pflichtigenziffern weisen die Durchsetzung eines Gebietes mit Steuerpflichtigen auf, soweit sie der Lohnsteuer oder der veranlagten Einkommensteuer unterliegen. Besondere Beachtung verdient auch das beigefügte Kartenmaterial. Des weiteren wurden Tabellen über die Aufgliederung der Einkünfte, die der veranlagten Einkommensteuer unterliegen, aufgestellt, aus denen der Anteil der einzelnen Einkommensarten in jedem Gebiete ersichtlich und in denen angegeben ist, wieviel Reichsmark im Durchschnitt auf einen Bezieher der einzelnen Einkommensarten entfallen. Für eine Kaufkraftanalyse sind vor allem die Steuerkraft- und Pflichtigenziffern wichtig. Weitere Veröffentlichungen finden wir in der „Statistik des Deutschen Reiches," in „Wirtschaft und Statistik," sowie im „Statistischen Jahrbuch." Auch hat das Institut für Wirtschaftsbeobachtung in Nürnberg ein Quellenhandbuch „Marktanalyse und Marktbeobachtung"[67]) herausgegeben, das in dem Kapitel „Kaufkraft" Statistiken über Einkommen, Löhne und Gehälter, Steuerkraft und Spareinlagen sowie weitere Anhaltspunkte für die Beurteilung der Kaufkraft enthält[68]).

Mängel der Einkommensteuerstatistik.

Bei der marktanalytischen Bearbeitung der Einkommensteuerstatistik, wie überhaupt bei Betrachtung von Steuerstatistiken, dürfen wir gewisse grundsätzliche Mängel nicht übersehen. Wir müssen uns vor Augen halten, daß die Steuerstatistik immer nur ein Nebenprodukt des finanzwirtschaftlichen Apparates ist, das nicht unter allgemeinen volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten zustandegekommen ist. Ihre Ergebnisse sind in erster Linie abhängig von den steuerlichen Vorschriften, zu deren Durchführung eine andere Fragestellung angewandt wird, als wenn es gilt, volkswirtschaftliche Tatsachen festzustellen. Darum ist bei allen diesen steuerlichen Sta-

[67]) Verlag Poeschel, Stuttgart 1933.

[68]) Vgl. auch das Quellenverzeichnis bei Henzel, Marktanalyse und Budgetierung, in „Handelshochschule", Ergänzungsband, S. 1495—1994.

am Platze. In ganz besonderem Maße gilt dies aber von der Einkommensteuerstatistik. Einmal liegt auch ihr ein steuerlicher und kein nationalökonomischer Einkommensbegriff zugrunde, zum andern werden die Ergebnisse der Einkommensteuerstatistik durch die zahlreichen Steuerbefreiungen und die verschiedenen Abzugsmöglichkeiten verfälscht. Für hinterzogene Einkommen pflegt man einen gewissen Betrag zuzuschlagen. Gewöhnlich wird dieser Betrag auf 10 Prozent geschätzt.

Doch ein bis in die feinsten Details hineinreichendes Bild kann und braucht uns die Einkommensteuerstatistik nicht zu geben. Wir können uns dennoch ein brauchbares Bild von der Kaufkraft der gesamten deutschen Bevölkerung, sowie der einzelnen Gebiete machen. Es leuchtet ein, daß dieses Material zusammen mit den Zahlen der Berufs- und Betriebszählung zur Kennzeichnung der Kaufkraft in den einzelnen Gebieten geeignet ist, und zwar läßt sich aus ihm sowohl die Kaufkraft eines Gebiets im ganzen als auch, unter gewissen Voraussetzungen, die Kaufkraft für ein bestimmtes Erzeugnis berechnen. (Vgl. praktisches Beispiel Seite 53).

Da sich die Statistik an die Steuererhebung anschließt, muß man zwischen einer Statistik der veranlagten Einkommensteuer und einer solchen des Steuerabzugs vom Arbeitslohn unterscheiden. Dem Steuerabzug vom Arbeitslohn unterliegen die reinen Lohn- und Gehaltseinkommen bis RM. 8000.— (nach Abzug der Werbungskosten und Sonderleistungen). Sie werden in der Lohnsteuerstatistik erfaßt. Alle übrigen Einkommen unterliegen der Veranlagung. Will man daher ein vollkommenes Bild des steuerlich erfaßten Einkommens gewinnen, so muß man die Ergebnisse der Statistik der veranlagten Einkommensteuer und der Lohnsteuerstatistik zusammennehmen. Zur Ergänzung dienen Beschäftigungsgrad (Arbeitslosenziffer) und Lebenshaltungskosten. Mit Hilfe des Nominallohnes, der Lebenshaltungskosten und der Beschäftigtenziffer kann eine Kurve aufgezeichnet werden, die die typische Durchschnittskaufkraft (Kaufkraft der Massen) darstellt[69]). Die Bedeutung einer solchen Berechnung der Kaufkraft der Massen ist besonders wichtig für Wirtschaftszweige, deren Absatz mit der Massenkaufkraft in enger Beziehung steht.

Das Anwendungsfeld der Einkommensanalyse erstreckt sich je-

[69]) Vgl. Elsaß, Exakte Bestimmung der Massenkaufkraft in Wirtschaftskurve, Jahrgang 1928, H. II.

doch weniger auf Güter des täglichen, zum Leben notwendigen Bedarfs als vielmehr auf solche Verbrauchsgüter höherer Ordnung, deren Beschaffung von dem Vorhandensein eines gewissen über den Durchschnitt hinausgehenden Einkommens abhängig ist. Man denke vor allem an die Anschaffung von Autos, Krafträdern, Luxusmöbeln, Staubsaugern und ähnl. Für die Anschaffung von Gütern höheren Wertes kommen die unteren Einkommensschichten nur selten in Frage. Es leuchtet ein, welch wertvollen Aufschluß uns dabei die Kenntnis der Einkommensschichtung des Absatzbezirkes gibt. Je nach dem Wert des betreffenden Gegenstandes wird das Mindesteinkommen, bei dem der Erwerb eines solchen Gutes wirtschaftlich noch möglich ist, verschieden sein, und dementsprechend wird der Kaufkraftanalytiker seinen Trennungsstrich in der Einkommensschichtung ziehen.

Praktische Beispiele lokaler Einkommenszergliederung.

Ein Beispiel, wie es der Marktanalytiker Kiehl aufgestellt und praktisch durchgeführt hat, soll uns zeigen, welchen Weg der Einkommensanalytiker beschreiten kann. Kiehl hat eine solche Analyse für ein Herren-Bekleidungskaufhaus „zur Festsetzung der durchschnittlichen Verkaufsquote an Herrenkleidung bzw. der durchschnittlichen Aufwendungen für den Aukauf dieser Waren" durchgeführt[70]). (Siehe Beispiel auf der nächsten Seite).

Zu den in der Tabelle angegebenen 88446 Erwerbstätigen mit einem Durchschnittseinkommen von rund RM. 2545.— rechnet Kiehl noch 33675 Erwerbstätige aus Nachbargemeinden, deren Durchschnittslohnziffer um etwa $8^{1}/_{3}$% niedriger sein soll und rund RM. 2335.— beträgt. Eine von ihm über ein Jahr durchgeführte Untersuchung hat ergeben, daß für Herrenkleidung vom Einkommen der verschiedenen Berufsgruppen und Lohnstufen im Durchschnitt 11% des Einkommens aufgewendet werden. Bei einem durchschnittlichen Aufwendungssatz von 10% ergibt sich für die Zentrale selbst ein Ausgabebetrag für Herrenkleidung in Höhe von RM. 250.— und für die Provinz RM. 230.— pro erwerbstätige Person[71]). Von den Erwerbstätigen (in der Zentrale 88446 und

[70]) Kiehl, Armin, System der Marktanalyse, S. 168/169.

[71]) Für diese Feststellungen Kiehls fehlen die näheren Angaben über die Zahlen. Sie sollen hier ebenso wie im nachfolgenden Beispiel „Gliederung der Einkommensverhältnisse zur Feststellung der gegebenen Kauf-

Beispiel:[72])

Gliederung der Einkommensverhältnisse zur Feststellung der gegebenen Kaufkraft.

a) Jahresdurchschnittslohn der Landarbeiter mit allen Deputatmengen RM. 1388.—. Nach Angaben kommen dort in Betracht 1306 Erwerbstätige dieser Berufsgruppen, also bedeutet das ein jährliches Lohnaufkommen von	RM.	1812728
b) Jahresdurchschnittslohn der Arbeiter in der Industrie und im Handwerk RM. 2210.—. Bei einer Gesamtzahl von 43417 Erwerbstätigen in dieser Berufsgruppe ergibt sich ein jährliches Gesamtlohnaufkommen von	RM.	95951570
c) Jahresdurchschnittslohn der Angestellten in Handel und Verkehr RM. 2350.—. Bei einer Gesamtzahl von 27318 Erwerbstätigen dieser Berufsgruppe ergibt sich ein jährliches Gesamteinkommen von	RM.	64197300
d) Jahresdurchschnittseinkommen der Verwaltung und der freien Berufe (zum Teil nur nach Schätzungen) RM. 4860.—. Bei einer Gesamtzahl von 6899 Angehörigen dieser Berufsgruppe ergibt sich ein jährliches Gesamteinkommen von . .	RM.	33529140
e) Durchschnittseinkommen der im Gesundheitswesen usw. tätigen Personen (z. T. nur durch Schätzungen ermittelt) RM. 7250.—. Bei einer Gesamtzahl von 3309 Angehörigen dieser Berufsgruppe ergibt sich ein jährliches Gesamteinkommen von	RM.	23990250
f) Der Jahresdurchschnittslohn für häusliche Dienste und andere Arbeiten beträgt nach ververschiedenen Schätzungen einschl. aller Deputate RM. 915.—. Bei einer Anzahl von 6197 Angehörigen dieser Berufsgruppen ergibt sich ein jährliches Gesamt'ohnaufkommen von . .	RM.	5670255
Durchschnittliches Gesamt-Jahreseinkommen von 88446 Erwerbstätigen	RM.	225151243
Die Durchschnittslohnziffer beträgt also rund	RM.	2545

[72]) Vgl. Kiehl, Armin, System der Marktanalyse, S. 168/69. Lübeck 1929

33675 in den Nachbargemeinden) zieht Kiehl 14% für weibliche Erwerbstätige ab und bemerkt dazu, daß der tatsächliche Anteil weiblicher Erwerbstätiger zwar höher sei, ein ganz beträchtlicher Teil des Einkommens weiblicher Erwerbstätiger aber direkt oder indirekt wieder für Herrenkleidung oder Knabenbekleidung verausgabt werde. Der Abzug von 14% sei daher gerechtfertigt. Kiehl kommt so zu nachfolgendem Ergebnis:

Für die Zentrale ergeben sich

76064 Erwerbstätige mit einer Durchschnittsausgabe für Bekleidung von RM. 250.— pro Jahr, insgesamt . . . . . RM. 91016000

für die Nachbarorte, soweit sie wirklich ernsthaft als in Betracht kommend angenommen werden können:

28960 Erwerbstätige mit einer Durchschnittsausgabe für Bekleidung von RM. 230.— pro Jahr, im ganzen . . . . . RM. 6660800

sodaß sich für beide Gebiete zusammen jährlich RM. 25676800 Kaufkraft für Herrenbekleidung ergeben.

Kiehl betont ausdrücklich, daß hier noch nicht einmal die Einkommen der Industriellen mitgerechnet seien. Soweit geht Kiehls Beispiel. Sehr interessant wäre nun zu wissen, wie Kiehl seine Rechnung weitergeführt hat und ob er dabei zu einem positiven Resultat gelangt ist. In der Folge wären die absatzhemmenden Faktoren in die Rechnung miteinzubeziehen, so die Stärke der Konkurrenz, Kaufwilligkeit und Kaufgewohnheiten der Käuferschichten, Witterung u. a., wobei bemerkt werden muß, daß die Einschätzung dieser Faktoren erhebliche Schwierigkeiten machen wird. Ob die Zahlenwerte Kiehls den Tatsachen entsprechen, muß dahingestellt bleiben, da er keine Quellen zur Nachprüfung angibt. Kiehl zeigt uns jedoch mit seinem Beispiel klar den Weg einer Einkommensanalyse selbst.

---

kraft" deshalb nur als Muster einer Kaufkraftgliederung dienen. Ein Vergleich mit den Angaben des Statistischen Reichsamts ergibt, daß die Ausgabenprozente Kiehls für Herrenkleidung als richtig zu betrachten sind. Nach den amtlichen Erhebungen des Statistischen Reichsamts für die Jahre 1927 und 1928 ergibt sich, daß der Anteil der Ausgaben für „Bekleidung und Wäsche" $^1/_{10}$—$^1/_8$ der Gesamtausgaben beträgt (vgl. Wirtschaft und Statistik Jahrgang 1929, H. 20 und Jahrgang 1930, H. 8). Es ist anzunehmen, daß auch Kiehl unter Herrenkleidung die gesamte Kleidung einschließlich Wäsche, Schuhe usw. versteht.

Zwei weitere Tabellen (S. 56 u. 57) zeigen das Rohmaterial für solche Einkommensanalysen, zunächst die Schichtung der Einkommen in Frankfurt a. M., sodann die der wichtigsten Städte Deutschlands nach den vom Statistischen Reichsamt veröffentlichten Ergebnissen des Jahres 1928[73]).

Praktische Durchführung einer Kaufkraftanalyse für die Automobilindustrie.

Für den Deutschen Automobilhändlerverband in Berlin hat J. A. Bader[74]) eine weitgehende marktanalytische Untersuchung des Einkommens in Hinsicht auf die Absatzmöglichkeiten der deutschen Kraftfahrzeugindustrie durchgeführt. Bader stellt zunächst einen Vergleich zwischen Einkommen und Kraftwagenbestand an. Der Gesamtbestand an Personenwagen, ausschließlich des Omnibusbestandes, wird für das Deutsche Reich mit der Gesamtsumme von 342784 Personenwagen angegeben. Demgegenüber beträgt die Summe der Einkommensbezieher von RM. 8000 aufwärts 316175[75]). Dazu schlägt Bader für die Einkommensgruppe von RM. 5000 bis RM. 8000 eine „Kraftwagenkaufkraft" von 10% und kommt so zu 337148 Personen, die auf Grund ihrer Einkommen bereits einen Kraftwagen halten. Die geringe Differenz zwischen der Anzahl der Steuerpflichtigen in dieser Einkommensgruppe und dem Bestand an Personenkraftwagen in Höhe von 5646 rechtfertigt nach Bader die Annahme, daß etwa 10% der Kaufkraft für Personenwagen in der Einkommensgruppe von 5—8000 RM. zu suchen sind[76]). Veränderungen zugunsten des Absatzes an Personenwagen ergeben sich noch bei Berücksichtigung des Umstandes, daß ein Teil der Kraftwagenbesitzer nicht nur einen, sondern mehrere Wagen unterhält, und durch Einbeziehung des Droschkenbestandes in den Vergleich. Zur Erhöhung der Beweiskraft führt Bader seine Beispiele auch für die einzelnen Länder durch.

---

[73]) Vgl. Wirtschaft und Statistik, Band 11, Jahrgang 1931.

[74]) J. A. Bader, Einkommen und Kraftfahrzeughaltung in Deutschland. Nr. 4 der Schriftenreihe des Reichsverbandes des Kraftfahrzeughandels und -gewerbes, Berlin.

[75]) Es liegen die Erhebungen der Steuerveranlagung von 1925 zugrunde.

[76]) Maßgebend für die Beteiligung dieser Einkommensschicht beim Kaufe von Personenwagen sind die Anschaffungskosten des Wagens. Bader selbst gibt in seiner Berechnung keinen Anschaffungspreis an, vermutlich wird der Preis eines Durchschnitts-Personenkraftwagens seinen Berechnungen zugrunde gelegt.

Frankfurts Steuerkraft und wie sie sich verteilt.

Nach dem amtlichen Ergebnis für 1928.

Größengruppen und Einkommensart.

	Pflichtige insgesamt	Eink. 1000 RM.	a) Zahl der Pflichtigen b) Einkommen in 1000 RM.				Davon aus									
			Land- und Forstwirtschaft		Gewerbebetrieb		sonst. selbst Berufstätigkeit		nicht selbst. Arbeit		Kapitalvermögen		Vermietung Verpachtung		anderen wiederk. Bezügen	
			a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b
bis 1500 RM.	11 604	10 384	817	724	7 691	8 669	522	515	70	55	1 221	644	3 423	2 301	301	201
darüber bis 3 000 RM.	9 833	21 202	474	628	8 259	19 291	396	803	85	106	1 016	754	2 142	2 094	222	334
bis 5 000 RM.	5 285	20 382	150	242	4 514	17 919	350	1 318	55	124	858	851	1 391	1 624	130	330
bis 8 000 RM.	3 236	20 333	69	93	2 668	16 567	341	1 900	85	509	935	1 106	1 055	1 613	88	309
bis 12 000 RM.	3 983	39 630	33	23	1 542	13 877	479	2 656	2 155	21 519	1 686	2 337	998	1 645	78	391
bis 16 000 RM.	1 935	26 647	12	13	656	8 244	297	2 252	1 100	14 071	1 011	2 148	529	1 250	54	346
bis 25 000 RM.	1 841	36 258	16	30	660	11 983	356	4 321	951	16 790	1 206	3 517	547	1 607	45	396
bis 50 000 RM.	1 162	38 916	5	26	475	13 771	244	3 871	601	15 675	915	5 812	444	1 891	43	370
bis 100 000 RM.	351	23 514	4	78	145	7 864	118	2 961	185	8 510	308	4 420	167	1 064	11	230
üb. 100 000 RM.	167	35 938	—	—	76	13 244	80	4 289	85	9 532	160	11 831	96	660	15	234
insgesamt	39 397	273 234	1 580	1 857	26 686	131429	3 183	24 886	5 372	86 891	5 316	33 420	10 792	15 749	987	3141

Großstädte und Einkommensteuer im Jahr 1928.

Es entfielen nach Hundertteilen von den Einkommen auf solche:

	Berlin	Hamburg	Köln	München	Leipzig	Essen	Dresden	Frankfurt	Düsseldorf	Stuttgart
bis 1 500 RM.	29,46	21,63	28,83	32,88	30,10	35,17	33,47	29,46	18,28	28,21
darüber bis 3 000 RM.	26,54	31,66	26,46	26,05	26,04	25,14	25,38	24,96	28,64	23,48
darüber bis 5 000 RM.	14,23	15,66	15,04	12,47	14,88	12,44	14,06	13,42	16,97	14,26
darüber bis 8 000 RM.	7,50	8,93	8,84	7,42	8,64	7,28	8,00	8,21	10,07	9,71
bis 8 000 RM.	77,73	77,83	79,17	78,82	79,66	80,03	80,91	76,05	73,96	75,12
darüber bis 12 000 RM.	10,21	9,42	9,93	10,51	8,68	10,15	8,35	10,11	10,32	11,70
darüber bis 16 000 RM.	4,44	4,46	4,34	4,03	3,89	4,10	3,94	4,91	5,22	4,98
darüber bis 25 000 RM.	4,00	4,19	3,54	3,69	3,91	2,96	3,57	4,67	4,75	4,32
darüber bis 50 000 RM.	2,47	2,79	2,22	2,11	2,58	1,05	2,20	2,95	2,72	2,73
über 8 000— 50 000 RM.	21,12	20,86	20,03	20,34	19,06	19,06	18,06	22,64	25,01	23,73
darüber —100 000 RM.	0,78	0,94	0,52	0,61	0,87	0,62	0,74	0,89	0,72	0,82
über 100 000 RM.	0,37	0,37	0,28	0,23	0,41	0,29	0,29	0,42	0,31	0,33
über 50 000 RM.	1,15	1,31	0,80	0,84	1,28	0,91	1,03	1,31	1,03	1,15

In einem weiteren Abschnitt wird ein Vergleich zwischen Schichtung der Einkommen und Schichtung des Bestandes vorgenommen. Der Summe der Einkommen in den einzelnen Größenklassen wird die Bestandsmenge der einzelnen Größenklassen des Kraftwagenbestandes gegenübergestellt. Bader beweist durch diesen „Schichtungsvergleich" eindeutig, daß zwangsläufige Beziehungen zwischen beiden bestehen. Als Ergebnis stellt er heraus: „Dieser Schichtungsvergleich zwischen 6 Einkommensgruppen und den Stärkeklassen der Personenwagen zeigt für die einzelnen Länder, Provinzen, Verwaltungsbezirke und Großstädte die Grundsätzlichkeit der Uebereinstimmung zwischen Bestand und Einkommen." Der Vergleich beruht auf folgender Berechnung:

Berechnung für das Deutsche Reich.

Die Gesamtzahl der Einkommensteuerpflichtigen wird als 100% angenommen. Hieraus werden dann die auf die einzelnen Einkommensklassen entfallenden Prozentsätze berechnet.

316 175 Einkommen von RM. 8000 aufwärts
219 730 Einkommen von RM. 5000 — RM. 8000

535 905 Einkommen von RM. 5000 an = 100%

Dann sind in der Gruppe

I Einkommen von 5000 — 8000 RM. = 41,0 %
II Einkommen von 8000 — 12000 RM. = 28,5 %
III Einkommen von 12000 — 16000 RM. = 12,2 %
IV Einkommen von 16000 — 25000 RM. = 10,1 %
V Einkommen von 25000 — 50000 RM. = 5,9 %
VI Einkommen von 50000 — 2 Mill. RM. = 2,3 %

Den so ermittelten 6 Gruppen wird nun der Personenwagenbestand in der folgenden Weise gegenübergestellt:

351 380 Gesamtbestand an Personenwagen
8 596 Bestand an Omnibussen

342 784 Personenwagen = 100%

Dann sind in Prozenten

I Wagen bis 1000 ccm = 21,6 %
II Wagen von 1000 — 2000 ccm = 36,0 %
III Wagen von 2000 — 2500 ccm = 18,3 %
IV Wagen von 2500 — 3000 ccm = 12,0 %
V Wagen von 3000 — 4000 ccm = 8,0 %
VI Wagen über 4000 ccm = 4,1 %

Bei der Schichtung werden also verglichen:

I Einkommen von 5000 — 8000 RM. und Personenwagen bis 1000 ccm
II Einkommen von 8000 — 12000 RM. und Personenwagen von 1000—2000 ccm
III Einkommen von 12000 — 16000 RM. und Personenwagen von 2000—2500 ccm
IV Einkommen von 16000 — 25000 RM. und Personenwagen von 2500—3000 ccm
V Einkommen von 25000 — 50000 RM. und Personenwagen von 3000—4000 ccm
VI Einkommen von 50000 — 2 Mill. RM. und Personenwagen von über 4000 ccm

Bader kommt so zu nachfolgender Tabelle:

Land	Einkommen Größenklassen						Wagen Größenklassen					
	I	II	III	IV	V	VI	I	II	III	IV	V	VI
Deutsches Reich	41,0	28,5	12,2	10,1	5,9	2,3	21,6	36,0	18,3	12,0	8,0	4,1
Preußen	41,0	29,0	12,1	10,1	5,7	2,1	20,1	35,3	19,4	12,5	8,2	4,5
Bayern	42,0	29,0	12,1	9,5	5,3	2,1	25,0	38,7	15,5	10,0	7,4	3,4
Sachsen	39,5	26,3	12,5	10,8	7,4	3,5	17,5	35,4	19,1	13,0	10,0	5,0
Württemberg	40,4	28,0	12,3	10,0	6,4	2,9	27,0	42,5	12,5	9,0	6,6	2,4
Baden	41,1	28,8	12,5	10,1	5,5	2,0	31,5	34,0	16,1	9,7	6,3	2,4

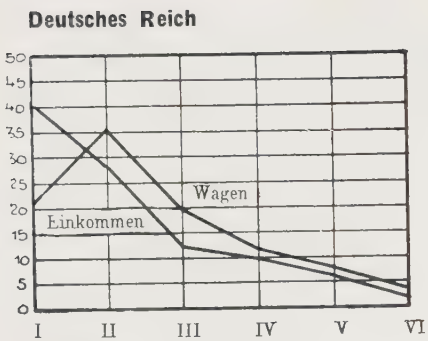
Deutlicher wird der Vergleich durch die graphischen Darstellungen:

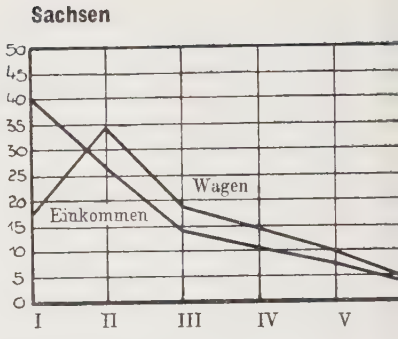
Vergleich zwischen Schichtung der Einkommens- und Kraftwagen-Größenklassen (Struktur-Vergleich)[77]).

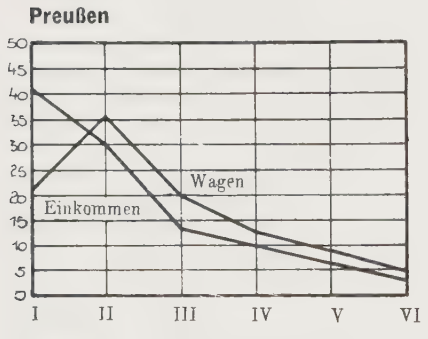
Verglichen sind unter:

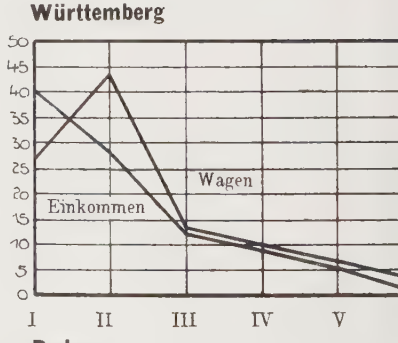
I Einkommen von RM. 5 — 8000, Wagen bis 1000 ccm
II Einkommen von RM. 8 — 12000, Wagen bis 2000 ccm
III Einkommen von RM. 12 — 16000, Wagen von 2000 — 2500 ccm
IV Einkommen von RM. 16 — 25000, Wagen von 2500 — 3000 ccm
V Einkommen von RM. 25 — 50000, Wagen von 3000 — 4000 ccm
VI Einkommen von RM. 50000 — 2 Mill., Wagen über 4000 ccm

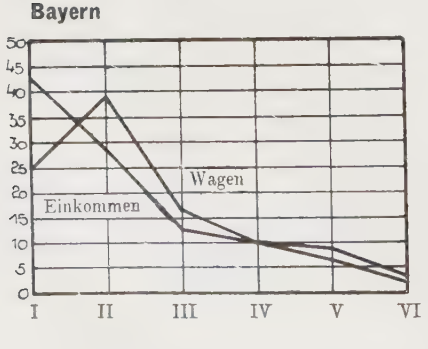
[77]) J. A. Bader, Einkommen und Kraftfahrzeughaltung in Deutschland.

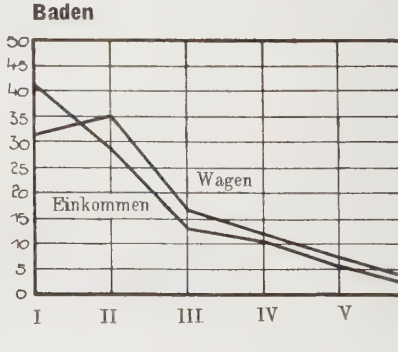












Aus diesen Berechnungen lassen sich eindeutige Schlüsse über die Absatzentwicklung der Automobilindustrie ziehen und Richtlinien für die Einkaufs- und Vertriebspolitik des Automobilhändlers ableiten. Die grundsätzliche Abhängigkeit des Kraftwagenbestandes von der Einkommensgröße geht daraus deutlich hervor. Bader hat mit diesen wertvollen Ergebnissen gezeigt, was eine Kaufkraftanalyse zu leisten vermag.

Der Reichsverband der Automobilhändler in Berlin hat mit diesen Veröffentlichungen in zweierlei Hinsicht bahnbrechend gewirkt, indem er wertvolle Pionierarbeit auf dem Gebiete der einkommensanalytischen[78]) Marktforschung geleistet hat und dadurch, daß er als Verband für seine Mitglieder sichere Grundlagen für die Beurteilung der Absatzgestaltung erarbeitet hat. Dem einzelnen Mitglied wäre es kaum möglich gewesen, sich die Unterlagen dazu zu beschaffen und mit Hilfe dieser die Kaufkraftanalyse aufzustellen und auszuwerten. Wenngleich es falsch wäre, diese Zahlen als unumstößlich richtig anzusehen, muß doch ihr großer Wert anerkannt werden, der ihnen in Hinsicht auf die Beurteilung des Absatzmarktes der Automobilindustrie und des Automobilhandels zukommt[79]).

Einkommen und Ausgaben für bestimmte Lebensbedürfnisse.

Das Institut für Konjunkturforschung hat eine ähnliche Arbeit über die Zusammenhänge zwischen der Einkommensentwicklung und den Ausgaben der Bevölkerung für den Fleischverbrauch[80]) veröffentlicht und kommt ebenfalls zu dem Ergebnis, „daß die Ausgaben der Bevölkerung für den Fleischverbrauch in ziemlich hohem Grade von der Entwicklung des Einkommens abhängig sind. Die Bevölkerung verändert bei Einkommensschwankungen in der gleichen Richtung auch ihre Ausgaben für Fleisch, freilich nicht ganz in der gleichen Stärke, sondern nur um das 0,8 bis 0,9fache." Diese Feststellungen können nur für die mittleren und unteren Einkommensklassen gelten. Eine Einkommenssteigerung hat in diesen Schichten auch eine Vergrößerung der Ausgaben für höherwertige Nahrungsmittel im Gefolge. In den oberen Einkommensschichten dagegen steigt der Konsum von Nahrungsmitteln bei einer Einkommenssteigerung kaum höher, da hier schon vorher der Sättigungsgrad erreicht ist. Interessant sind auch die weiteren Feststellungen des Instituts: Die Ausgaben der Bevölkerung für Kartoffel und Roggenbrot sind von der Einkommensgestaltung unab-

[78]) In einer früheren Veröffentlichung wurde von Bader auch das Vermögen miteinbezogen und zwar auf Grund der Vermögenssteuererhebungen, doch soll dadurch nach den gemachten Ermittlungen das Gesamtbild keine wesentliche Aenderung erfahren haben.

[79]) Vgl. auch Nimptsch, R., Marktbeobachtung und Wirtschaftsführung in der Kraftfahrzeugindustrie (Veröffentlichungen des Reichsverbandes der Automobilindustrie, 1930).

[80]) Wochenbericht des I.f.K., 8. Jahrgang, Nummer 19, S. 79.

hängig, während der Absatz und die Preise für andere Güter auf dem Gebiete der Ernährung, so für Butter, Gemüse und Obst aufs engste mit der Einkommensentwicklung verbunden sind. Der Umsatz in Hausrat[81]) und Möbel reagiert auf Einkommensänderung doppelt so stark[82]). Auch diese Feststellungen gelten nur für die mittleren und unteren Einkommensschichten. Kartoffel und Roggenbrot sind für jeden Einkommensbezieher notwendige Lebensmittel, die auch der Bezieher kleinster Einkommen zur Erhaltung seiner physischen Kräfte benötigt. Obwohl es auch dafür Ersatzstoffe gibt, greifen die Verbraucher schon aus Gewohnheit zum Hergebrachten. Die Angehörigen der oberen Einkommensschichten vergrößern bei einer Erhöhung ihrer Einkommen die Ausgaben für Kartoffel und Roggenbrot nicht, da solche Ausgaben hier kaum ins Gewicht fallen. Anders ist es bei den Ausgaben für Hausrat und Möbel. Es leuchtet ein, daß eine Einkommenserhöhung besonders gerne zur Verbesserung des Haushalts und zur besseren Ausgestaltung des Heims verwendet wird.

Nicht unerwähnt soll in diesem Zusammenhange die Reihe der Versuche bleiben, die Wechselbeziehungen zwischen Einkommen und Spartätigkeit zu klären[83]). Ohne Zweifel ist für die Höhe der Spareinlagen auch die Einkommensgröße maßgebend, doch spielen auch hier eine Menge anderer Faktoren mit. Je mehr auch diese geklärt werden, um so sicherer wird das Resultat der Untersuchungen. Eine solche Klärung der Zusammenhänge zwischen Einkommen und Spartätigkeit liegt nicht nur im Interesse von Sparkassen und Banken, sondern auch im Interesse von Industrie und Handel.

Wir sehen, wie wertvoll es ist, für die einzelnen Zweige der Verbrauchsgüterindustrie die grundsätzlichen Zusammenhänge zwi-

---

[81]) Vgl. die laufenden Veröffentlichungen des Nürnberger Instituts für Wirtschaftsforschung in M.d.F. über Marktforschungsergebnisse aus dem Absatzmarkt von Hausratware.

[82]) In ähnlicher Weise hat das I.f.K. zusammen mit dem Institut für landwirtschaftliche Marktforschung den Versuch unternommen, die Zusammenhänge zwischen dem Verbrauchereinkommen und der Absatz- und Preisgestaltung der deutschen Landwirtschaft zu klären. (Vgl. Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft 28, Berlin 1932. S. 5 ff.) Weitere Beispiele finden sich auch bei Sandig, Bedarfsforschung, S. 110 ff.

[83]) „Sparkasse" 1930, Heft 17 und 18, S. 351, 323 ff. „Sparkasse" 1931, Heft 2, S. 31 ff. und Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, 7. Jahrgang, Heft 2, S. 104.

schen Veränderungen der Einkommen und der Ausgaben für bestimmte Warengattungen und Lebensverhältnisse festzustellen.

Das Einkommen bei der Bildung eines Kaufkraftindex.

Die gewonnenen absoluten Ziffern über die regionale Kaufkraftstruktur gewinnen für den Wirtschaftspraktiker an Bedeutung, wenn sie zu den Ziffern des Gesamtgebietes und der verschiedenen anderen Gebiete in Vergleich gesetzt werden. Dazu ist ein einheitliches Meßinstrument notwendig. Als solches Instrument kennt die Statistik den Index[84]). Mit Flaskaemper[85]) verstehen wir unter Indexzahlen, „Verhältniszahlen, die dem Vergleich koordinierter, gleichartiger statistischer Größen und zwar meist ganzer Reihen von solchen (zeitlicher, räumlicher, sachlicher) dienen, wobei die Basis des Vergleichs ein einzelnes Glied der Reihe selbst sein kann, aber nicht sein muß."

In unserem Falle handelt es sich um einen Index, der dem Kaufkraftanalytiker ermöglicht, die Kaufkraft für eine bestimmte Ware zu einem bestimmten Zeitpunkt in verschiedenen Gebieten zu vergleichen. Wir haben es also beim Kaufkraftindex mit einem räumlichen Index zu tun. Als Vergleichsbasis kann der gesamte zu untersuchende Markt dienen, der = 100 gesetzt wird. Auch könnte der Durchschnitt des gesamten Gebietes oder ein als normal angesehenes Absatzgebiet als Vergleichsbasis gewählt werden.

Die Schwierigkeit beim Aufbau eines Kaufkraftindex besteht in der richtigen Auswahl repräsentativer Kaufkraftfaktoren. Die Kaufkraft für eine bestimmte Ware setzt sich aus einer Anzahl statistischer Erscheinungen zusammen, die bei der Bildung des Index erst auf einen gemeinsamen Nenner gebracht werden müssen, d. h. die absoluten Zahlen der beim Index-Aufbau verwendeten statistischen Erscheinungen werden zu Prozentzahlen umgerechnet, indem die Summe der absoluten Zahlen = 100 gesetzt wird. Die Wahl der für die Kaufkraft einer bestimmten Ware repräsentativen Faktoren steht dem betreffenden Kaufkraftanalytiker zu, sie wird für jede Warengattung verschieden sein. Solche repräsen-

[84]) Vgl. hierzu: P. Flaskaemper, Theorie der Indexzahlen, Berlin und Leipzig 1928. G. Haberler, Der Sinn der Indexzahlen, Tübingen 1928. Fr. Schmidt, „Indexziffern" im Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, S. 274 ff. Fr. Zizek, Grundriß der Statistik. München und Leipzig 1921. Herzfeld, Marktanalyse und industrielle Absatzorganisation.

[85]) Flaskaemper, P., Theorie der Indexzahlen, S. 47.

tative Kaufkraftfaktoren können sein: die Bevölkerungsziffern, die Zahlen der Einkommensteuer, die Absatzzahlen anderer Waren, die Anzahl von Wohnungen und Haushaltungen. Als weitere Anhaltspunkte über Kaufkraft zählt das Institut für Wirtschaftsbeobachtung auf[86]):

Zahl der Fernsprechzellen und Hauptanschlüsse nach Städten mit über 100000 Einwohnern,

Bestand an Krafträdern und Personenkraftwagen nach Ländern und größeren Verwaltungsbezirken,

Bestand an Krafträdern und Personenkraftwagen nach Städten mit über 100000 Einwohnern,

Konkurse, Vergleichsverfahren und Wechselproteste nach Wirtschaftsgebieten,

Zahl und Betrag der beliehenen Pfänder bei den öffentlichen Leihhäusern nach Städten mit über 50000 Einwohnern.

Bei der Zusammenfügung solcher statistischer Reihen ist es notwendig, kleine zeitliche Differenzen zu übersehen oder sie nach Möglichkeit zu korrigieren, da es nur selten möglich sein wird, sie für den gleichen Zeitpunkt zu erhalten. Auch sollen nicht alle Daten gleichwertig nebeneinander stehen und den Gesamtwert in der gleichen Weise beeinflussen, vielmehr soll ihr Einfluß ihrer Wichtigkeit entsprechend abgestuft werden. Es ist daher eine verschiedene Benotung der einzelnen Faktoren notwendig, d. h. jeder Einzelwert erscheint so oft in der Berechnung, als es seiner Wichtigkeit entspricht.

Hat man auf diese Weise einen Kaufkraftindex erhalten, so ist es notwendig, ihn durch Berücksichtigung absatzhemmender Faktoren (Herzfeld) zu korrigieren. Es ist dies vor allem die Intensität der Konkurrenz, die durch Vergleich zwischen Branchenabsatz und eigenem Absatz errechnet werden muß.

Die Verwendung der Einkommensgröße zur Berechnung eines Kaufkraftindex zeigt uns das Beispiel der

Eastman-Kodak-Company[87]).

Für einen Kaufkraft-Index für Fotoapparate (nur nach Staaten aufgegliedert) werden folgende Faktoren verwendet:

[86]) Marktanalyse und Marktbeobachtung. Quellenhandbuch für Handel und Industrie. S. 121/124.

[87]) Herzfeld, Marktanalyse und industrielle Absatzorganisation, S. 96.

1. Zahl der Personen, die mehr als $ 1000 Einkommen haben,
2. Durchschnittseinkommen,
3. Personenwagenbestand,
4. Verhältnis der Wohnungen, die elektrische Leitung und Telefon haben, zur Gesamtzahl,
5. Ausgaben für Luxus und Vergnügen (an Hand der Verbrauchssteuern),
6. Zeitschriftenabsatz,
7. Interesse für Erziehung auf Grund
   a) der Ausgaben für Erziehung,
   b) des Verhältnisses zwischen dem durchschnittlichen täglichen Schulbesuch zur Gesamtzahl der Kinder zwischen fünf und achtzehn Jahren,
8. Im Ausland geborene Bevölkerung,
9. Ländliche Bevölkerung,
10. Landschaft und häufig aufgesuchte Plätze.

Alle diese Faktoren wurden mit Ausnahme von 4 und 10 auf „pro Kopf"-Zahl umgerechnet. Bei 4 rechnete man „per Wohnung." Wie der Faktor 10 zahlenmäßig ausgedrückt wird, ist nach Herzfeld aus dem von einem amerikanischen Verfasser [88]) entnommenen Beispiel nicht ersichtlich. Sodann wurden für jeden Staat Indexzahlen für die einzelnen Faktoren aufgestellt, wobei der Durchschnittswert der Staaten = 100 angenommen wurde. Bei der Zusammenstellung dieser Reihen wurden das Einkommen und der Automobilbestand mehrfach, die anderen Faktoren einfach gewertet [89]).

Eine Beurteilung der beim Aufbau des Kaufkraf index der Eastman-Kodak-Company verwendeten Kaufkraftrepräsentanten ist für den Außenstehenden schwer. Der Kritiker müßte genau die Käuferschicht und ihre Eigenart sowie Eignung, Qualität und Preis der Ware kennen. Die Verwendung von Repräsentanten wie „Zeitschriftenabsatz," „im Ausland geborene Bevölkerung" mutet den Laien komisch an. Ersichtlich ist daraus, daß amerikanische Methoden nicht ohne weiteres für deutsche Zwecke und Verhältnisse gebraucht werden können und daß kein Normalschema für be-

[88]) Folsom, M.B., The Organisation of a statistical department. In Harvard Business Review II, S. 178 ff.

[89]) In dem späteren Kapitel „Die praktische Anwendung der kaufkraftanalytischen Ergebnisse in der Unternehmung" ist auf Seite 107 ein entsprechendes Beispiel aufgezeigt.

stimmte Industriezweige aufgestellt werden kann, sondern daß jede Unternehmung durch Marktforschung erst ihre Stellung im Markte kennen lernen muß. Es gilt also festzustellen: Welche Käuferschicht kommt in Betracht, auf welcher Stufe der Einkommenspyramide befindet sich die Abnehmerschicht, welche repräsentativen Kaufkraftfaktoren gibt es für den Absatz des Produktes, wie groß ist die Möglichkeit der eigenen Betriebsleistung in den untersuchten Absatzgebieten, wie stark ist die Konkurrenz, welche anderen absatzhemmenden Faktoren sind vorhanden?

Abschließendes kann uns jedoch die Einkommensgröße allein nicht sagen. Die Berücksichtigung der übrigen Faktoren, die den Absatz fördern oder hemmen, ist erforderlich. Für eine Ware kann Kaufkraft bei den Konsumenten vorhanden sein und trotzdem findet sie keinen Absatz. Soll die Ware abgesetzt werden, so muß sie auch den Lebensgewohnheiten der Konsumenten angepaßt sein, die sich in der Einkommensverwendung äußern. Wohl wird der Unternehmer aus eigener praktischer Erfahrung heraus in dieser Hinsicht nicht so leicht fehl greifen und daher seinem Gefühl etwas mehr zutrauen dürfen. Auch kann hier geeignete Reklame in umfangreichem Maße nachhelfen. Doch ist es notwendig, auch in der Einkommensverwendung die Grundgesetzlichkeiten mit Hilfe von Verbrauchsstatistiken zu erkennen und die Erkenntnisse daraus für die Betriebs- und Absatzpolitik der Unternehmung zu verwerten. Der Unternehmer kann dann ersehen, ob seine Ware überhaupt Erfolg auf Absatz bei der gegebenen Lage[90]) verspricht und wie sein Produkt beschaffen sein muß, wenn er es erfolgreich absetzen will.

Jede Veränderung des Einkommens zieht aber auch einen veränderten Bedarf nach sich. Der Verbraucher wird der Veränderung seines Einkommens entsprechend seine Ausgaben anders verteilen. Kennt der Unternehmer die Grundgesetzlichkeiten des Verbrauchs und das Ausmaß der Einkommensveränderung, so kann er sich auch ein Bild machen, in welchem Ausmaße sein Absatz davon betroffen wird und kann danach seine Betriebsdispositionen treffen. Das Wissen um die Grundgesetzlichkeiten der Einkommensverwendung und der Verbrauchsumschichtungen bei Einkom-

[90]) Vgl. Sandig, Bedarfsforschung, S. 84: „Daraus ergibt sich, daß der Kaufmann einer aus Berufszugehörigkeit, Einkommenshöhe und anderen Momenten sich ergebenden Lage seiner Kunden zwangsläufig gegenübersteht."

mensveränderungen ist daher für den erfolgreichen Betriebswirt Notwendigkeit. Wir zitieren Nicklisch, der insbesondere auf die Notwendigkeit der Erforschung der Verbrauchs- und Bedarfsentwicklung hingewiesen hat:[91]) „Wo in der Skala des lebensnotwendigen und des Kulturbedarfs, wo in der des stetigen und des sich leichter wandelnden Bedarfs die Stellung der eigenen Betriebsleistung ist,"[92]) darüber muß der Unternehmer sich klar sein.

Die Einkommensverwendung im Absatzmarkte der Verbrauchsgüterindustrie.

Grundsätzliches über die Verwendung der Einkommen.

Betrachten wir die Einkommen hinsichtlich ihrer Verwendung, so finden wir die schon in einem früheren Kapitel erwähnte Zweiteilung: Das Einkommen kann einmal zum Kaufe von Produktionsgütern aufgewendet, zum andern für den Kauf von Konsumtionsgütern verwendet werden. Unsere folgenden Betrachtungen beschränken sich auf die Verwendung des Einkommens zum Erwerb von Konsumtionsgütern. Die Bedeutung der Einkommensverwendung zu erwerbswirtschaftlichen Zwecken darf jedoch nicht unterschätzt werden. Ebenfalls soll hier von der Thesaurierung von Einkommen in Form von Spargeldern abgesehen werden, da ja diese — wie bereits erwähnt — im Normalfalle früher oder später zum größten Teil durch den Kreditnehmer oder durch den Sparer selbst wieder in Güter verwandelt werden.

Das Einkommen bildet die Grundlage für die Konsumtion einer Haushaltwirtschaft und beeinflußt die Bedarfsgestaltung am stärksten. Die Höhe des Einkommens liefert den Maßstab für die Kaufkraft des Einkommensbeziehers und entscheidet über die Intensität der Nachfrage. Die Art der Nachfrage wird durch die Einkommensverwendung bestimmt. Wer kein Einkommen bezieht, kann auch im allgemeinen keine Kaufkraft geltend machen, außer es stehen ihm Vermögensreserven zur Verfügung. Je kleiner das Einkommen ist, desto weniger Bedürfnisse können befriedigt werden. Mit der Höhe des Einkommens wachsen die Bedürfnisse und die Mög-

91) Vgl. auch F. Schmidts Werke: Die organische Tageswertbilanz, 3. Aufl., Leipzig 1929, und Kalkulation und Preispolitik, Berlin und Wien 1930, die ebenfalls auf der Bedürfnislehre aufbauen.

92) Nicklisch, Die Betriebswirtschaft, a.a.O., S. 126 ff.

lichkeit ihrer Befriedigung. Es steht jedem Einkommensbezieher frei, im Rahmen seines Einkommens nach seinem eigenen Gutdünken zu verfügen. Die Grenzen der freien Einkommensverfügung sind einerseits durch die Höhe des Einkommens, zum andern aber auch durch das Warenangebot, das zur Befriedigung der jeweiligen Bedürfnisse vorhanden ist, gezogen. Von der Höhe des Einkommens hängt es ab, ob das Einkommen des einzelnen durch die Befriedigung der lebensnotwendigen Bedürfnisse aufgezehrt wird, ob noch Einkommen übrig bleibt zur Deckung von Bedürfnissen, deren Befriedigung als wünschenswert oder gar als Luxus angesehen werden kann, und ob ein Teil des Einkommens für späteren Konsum aufgespeichert werden kann.

Berufszugehörigkeit und Lebensgewohnheiten.

Die Verwendung des Einkommens zur Deckung des Bedarfes weist in jedem Haushalt andere Schattierungen auf. Berufszugehörigkeit[93]) und Lebensgewohnheiten der Menschen bestimmen außer dem Einkommen weitgehend die Einkommensverwendung. Was für den einen Menschen zur Erhaltung seiner Existenz dringend notwendig ist, kann für den anderen eine überflüssige Ausgabe bedeuten. Maßgebend dafür ist vor allem der Beruf des Einzelnen. So benötigt der Klavierlehrer zur Ausübung seines Berufes unbedingt ein Klavier, während die Anschaffung eines solchen für einen Fabrikarbeiter Luxus bedeutet. Doch spielen auch noch andere Faktoren wie Naturveranlagung (Raucher, Fleischesser, Vegetarier) sowie Eigentümlichkeiten des betreffenden geographischen Gebietes eine nicht unwesentliche Rolle. Gewisse Unterschiede finden wir schon in der Einkommensverwendung von Stadt- und Landbewohnern. Während der Städter im allgemeinen weniger für Nahrung ausgibt als der Bewohner des Landes, gibt er hinwiederum für Kleidung und anderes mehr aus als der Landbewohner. Der körperlich arbeitende Mensch muß für Nahrung mehr Einkommen aufwenden als der geistig arbeitende. Der Akademiker verwendet den Rest seines Einkommens anders als der Landwirt oder der Fabrikarbeiter.

In jeder Haushaltwirtschaft schleichen sich im Laufe der Zeit — ob gewollt oder ungewollt — gewisse Konsumgewohnheiten ein,

[93]) Ueber die Einwirkung der Berufsverschiedenheit auf die Bedarfsgestaltung vgl. Schriften des D.H.V., Der Haushalt des Kaufmannsgehilfen, Berlin-Leipzig-Hamburg 1927.

die zu einer Gleichförmigkeit in der Verbrauchsgestaltung führen. Hat die Haushaltung auf der Basis ihrer Kaufkraftverhältnisse ein gewisses Bestmaß der Verbrauchsgestaltung gefunden, so setzt sie es gewohnheitsmäßig fort. Sandig[94]) sagt dazu: „Die Erfahrung beim vergangenen Verbrauch bestimmt als Gewohnheit die Gestaltung des künftigen Bedarfs. In dem organischen Zusammenhang zwischen vergangenem Verbrauch und künftigem Bedarf bringt die Gewohnheit eine Regelmäßigkeit."

Wandlung der Konsumgewohnheiten und Konsumverschiebungen.

Verschiebungen in der Verbrauchsgestaltung können durch Wandlungen in den Verbrauchsgewohnheiten[95]) eintreten. Diese Wandlungen können einmal künstlich hervorgerufen sein durch Reklame- und Modebeeinflussung,[96]) sie können aber auch ihren Grund in einer Umschichtung der Einkommens- und Kaufkraftverhältnisse haben. So haben sich die Verbrauchsgewohnheiten der Nachkriegszeit im Vergleich mit der Zeit vor dem Kriege wesentlich geändert. Diese Wandlungen sind zum Teil dadurch bedingt worden, daß nach dem Kriege Erzeugnisse angeboten wurden, die vor dem Kriege noch nicht oder zu Bedingungen auf den Markt kamen, die größeren Bevölkerungsschichten die Nachfrage bzw. den Kauf ermöglicht hätten.

Vergleichen wir die Einkommensverwendung eines Haushaltes im Sommer und Winter, so beobachten wir eine starke Konsumverschiebung. Im Sommer sinken die Ausgaben für Kleidung und Nahrung. Die Ausgaben für Heizung und Beleuchtung fallen entweder ganz weg oder können wenigstens in jedem Haushalt den Sommer über stark reduziert werden. Dadurch kann im Sommer ein Teil des Einkommens zum Erwerb solcher Güter aufgewendet werden, die weniger lebensnotwendig sind, sodaß im Sommer durchschnittlich mehr Kaufkraft zur Befriedigung von Kultur- und Luxusbedürfnissen frei ist als im Winter.

Wir sehen, wie mannigfaltig die Einkommensverwendung bei den einzelnen Einkommensbeziehern ist, sodaß es beinahe unmöglich

94) Sandig, Bedarfsforschung, S. 49.

95) Vgl. hierzu Vershofen, W., Wandlungen der Konsumentengewohnheiten. M.d.F. 1930, Heft 2/3, außerdem in M.d.F. ab 1930 Einzelberichte anderer Verfasser.

96) Vgl. Schiermeyer, G., Die Mode als betriebswirtschaftliches Problem. Betriebswirtschaftliche Abhandlung, Band XIII, Stuttgart 1930.

erscheint, typische Wesensmerkmale daraus zu erkennen. Und doch ist es für den Produzenten dringend notwendig, möglichst weitgehend die Eigentümlichkeiten in der Einkommensverwendung kennen zu lernen. Wenn auch jeder Haushalt streng genommen andere Verbrauchsgewohnheiten hat, so lassen sich doch gewisse Grundsätzlichkeiten und Merkmale vor allem für die einzelnen Berufssparten herausschälen. Schon von diesem Gesichtspunkte aus wäre es daher zu begrüßen, wenn wir in unserer Steuerstatistik eine weitgehendere Gliederung der Einkommensarten hinsichtlich der Berufsgruppen vorfinden würden.

Jede Haushaltwirtschaft muß einen Teil ihres Einkommens zur Deckung lebensnotwendiger Bedürfnisse aufwenden; über den noch verbleibenden Teil kann sie nach eigenem Gutdünken verfügen. Im Hinblick auf die Beweglichkeit der Einkommensverwendung unterscheidet man daher zwischen starren und elastischen [97]) Ausgaben.

Starre und elastische Ausgaben.

Als starr bezeichnen wir die Ausgaben des täglich notwendigen Bedarfes, wie Nahrungs- und Genußmittel, in gewissem Sinne auch die Wohnungsmiete. Diese Bedürfnisse müssen bis zu einem gewissen Mindestumfange in guten und schlechten Einkommenszeiten von jedermann gesättigt werden, wenn er nicht seine Existenz gefährden will. Daher bleiben sie auch relativ starr. Selbst bei steigendem Einkommen gewinnen die starren Ausgaben nicht an größerem Umfange. Der laufende Verbrauch von Gütern des starren Bedarfs steht auch tatsächlich in jeder Volkswirtschaft in breitem Ausmaße fest. So betragen in Deutschland die Ausgaben für Nahrung und Wohnung bei 90—95% der Bevölkerung 80–85% der Gesamtausgaben [98]). Anders ist es mit den sogenannten elastischen Ausgaben. Im Gegensatz zu den starren Ausgaben haben diese, wie schon der Name sagt, eine weit größere Elastizität. Diese Elastizität steigt mit der Einkommenshöhe. In der Regel erfolgt die Befriedigung des elastischen Bedarfs erst nach Sättigung mit Gütern des starren Bedarfs. Sie hängt vor allem — sofern das Einkommen dazu noch ausreicht — von der Eigenart und dem individuellen Geschmack des einzelnen ab, die jedoch durch Werbung weitgehend beeinflußt werden können. Zu den Gütern des elastischen Bedarfes zählen wir

[97]) Vgl. Wagemann, Kreislauf und Konjunktur der Wirtschaft, S. 14.
[98]) Vgl. Wolff, Lehrbuch der Konjunkturforschung, S. 42.

solche, deren Anschaffung im Belieben des Konsumenten steht, wie Schmuckgegennstände, Bücher, Ausgaben für Reisen, Theater, Vorträge, Konzerte, Zeitungen und ähnliches. Ein scharfer Trennungsstrich zwischen starren und elastischen Ausgaben kann nicht immer gezogen werden. So gehören Ausgaben für notdürftige Kleidung zu den starren, während über ein gewisses Maß hinausgehende Kleidungsanschaffungen zu den sog. elastischen Ausgaben gehören. Konjunkturschwankungen haben einen sehr starken Einfluß auf diese elastischen Bedarfsgüter.

Wagemann[99]) nimmt gesamtwirtschaftlich gesehen für das Jahr folgende konsumwirtschaftliche Einkommensverwendung in Deutland an:

		Milliard. RM
Starre Ausgaben	Nahrungs- und Genußmittel	25
	Wohnungsmiete	5
		30
Elastische Ausgaben	Öffentlicher Bedarf	5
	Rücklagen (Ersparnisse)	5
	Kleidung	15
	Sonstiges	5
		30

Für den Jahresdurchschnitt 1925—1927 gibt Wagemann[100]) auf Grund einer rohen Schätzung folgende Einkommensaufteilung in Prozenten der Gesamtausgaben an:

Vorwiegend konstante Ausgaben:	
Nahrungs- und Genußmittel	43%
Wohnungsmiete einschl. Heizung und Beleuchtung	14%
	57%
Mehr variable Ausgaben:	
Öffentliche Leistungen	9%
Rücklagen (Ersparnisse)	9%
Kleidung	13%
Hausrat	3%
Sonstiges	9%
	43%
Zusammen	100%

[99]) Wagemann, Kreislauf und Konjunktur der Wirtschaft, Leipzig 1927, S. 14.

[100]) Wagemann versteht darunter Steuern und andere öffentliche Ausgaben.

Die Einkommensverwendung in den einzelnen Haushaltwirtschaften ist in ihrer Gesamtheit niemals konstant. Dadurch, daß in den meisten Fällen nicht das ganze Einkommen zur Befriedigung der Existenzbedürfnisse aufgewendet werden muß und auch das Existenzminimum in den einzelnen Haushaltungen auf verschiedener Ebene liegt, ist eine Elastizität sowohl in der Einkommensverwendung des einzelnen als auch der Gesamtquote gegeben.

Die Elastizität der konsumwirtschaftlichen Einkommensverwendung.

Diese Elastizität finden wir ebenso bei der Einkommensverwendung zu erwerbswirtschaftlichen Zwecken wie bei der Einkommensverwendung zu Verbrauchszwecken. Uns interessiert hier nur die Elastizität der konsumwirtschaftlichen Einkommensverwendung. Der Kürze halber bezeichnen wir diese mit Fricke[101]) als Konsumtionsquote.

Sie umfaßt die Befriedigung des allgemeinen Lebensunterhalts durch Nahrungsmittel, Kleidung und Wohnung, sowie die Ausgaben für Dienstleistungen und Luxus oder — um es negativ auszudrükken — jegliche Einkommensverwendung, die nicht erwerbswirtschaftlichen Zwecken dient. Auch hier spielt wiederum das Arbeitseinkommen die führende Rolle.

Der größte Teil des Arbeitseinkommens dient im Gegensatz zum Kapitaleinkommen Konsumzwecken. In Zeiten wirtschaftlichen Tiefstandes gibt es viele Haushalte, die kaum eine andere Einkommensverwendung als die der unmittelbaren Konsumtion kennen. Diese Tatsache beeinflußt stark die Elastizität der Konsumtionsquote. Solange das Einkommen um die physische Existenzminimum-Grenze tendiert, kann von einer Elastizität der Konsumtionsquote kaum die Rede sein. Es herrscht hier eine gewisse Starrheit der Konsumtionsquote. Wohl kann diese Starrheit auch in den unteren Einkommensschichten durch intensives Sparen an Nahrungsmitteln, Wohnung und Kleidung, also an den sog. starren Ausgaben, bis zu einem gewissen Grade durchbrochen werden, doch nur in ganz geringem Umfange. Mit dem Steigen des Einkommens wächst auch die konsumtive Möglichkeit der Bedarfsbefriedigung, und damit nimmt auch gleichzeitig die Elastizität der Konsumtionsquote zu. Die Erfahrung

[101]) Fricke, Konjunktur und Einkommen, Halberstadt 1927, S. 59 ff.

lehrt jedoch, daß auch der Elastizität nach oben Grenzen gezogen sind. Hat nämlich das Einkommen eine bestimmte Höhe erreicht, so wird es immer schwieriger, es auf menschlich vernünftige Weise lediglich konsumwirtschaftlich zu verwenden. Ein Teil des Einkommens wandert dann meist entweder direkt oder auf dem Sparwege der erwerbswirtschaftlichen Einkommensverwendung zu. Betrachten wir daraufhin die Einkommensverwendung in den oberen Einkommensschichten, so finden wir bei der Mehrzahl der großen Einkommensbezieher einen verhältnismäßig geringen Aufwand. Die Befriedigung des Bedarfes an Nahrungsmitteln und sonstigen dringenden Lebensbedürfnissen kann auch nur bis zum Sättigungsgrad erfolgen, der bei den oberen Einkommensschichten im allgemeinen auch nicht bedeutend höher liegen kann als bei den unteren. Eine Bestätigung dieser Tatsache finden wir in dem „Engelschen Gesetz“[102]), wonach mit zunehmendem Einkommen die Ausgaben für Ernährung und ähnliche dringlichste Zwecke einen immer geringeren Teil des Einkommens in Anspruch nehmen. Zu der Höhe des Einkommens treten noch andere Momente, die für die Elastizität der Konsumtionsquote ausschlaggebend sind. Es sind dies vor allem die allgemeinen Konsumgewohnheiten der Konsumenten. Diese vermögen bei wachsendem Einkommen ein proportionales Wachsen der konsumwirtschaftlichen Ausgaben zu unterbinden und engen so auch von dieser Seite her die Elastizität der Konsumtionsquote ein.

Am größten ist nach Fricke die Elastizität in der konsumwirtschaftlichen Einkommensverwendung bei den mittleren Einkommen, da bei diesen Einkommensschichten der entbehrliche Luxuskonsum einen viel größeren Teil des Einkommens als bei den kleinen und großen Einkommensbeziehern ausmacht.

Fassen wir zusammen, so finden wir, daß die allgemeine volkswirtschaftliche Konsumtionsquote, generell gesehen, nur eine geringe Elastizität besitzt, die bei den kleinen Einkommen durch das Existenzminimum der großen Zahl der Einkommensbezieher, bei den höheren Einkommensschichten durch die traditionellen Konsumgewohnheiten beschränkt wird. Wohl findet sich bei den mittleren Einkommen eine größere Elastizität in der Einkommensverwendung; diese vermag jedoch den relativ unelastischen Charakter der

---

[102]) Engel, E., Die vorherrschenden Gewerbszweige in den Gerichtsämtern mit Beziehung auf die Produktions- und Konsumtionsverhältnisse des Königreichs Sachsen, Zeitschrift des Statistischen Büros des Königl Sächs. Ministeriums des Innern, 3. Jahrgang, Leipzig 1857, S. 169.

allgemeinen volkswirtschaftlichen Konsumtionsquote nur in geringem Umfange zu beeinflussen.

Daraus geht hervor, daß eine Beeinflussung der mittleren Einkommen durch Werbung von Seiten der Produzenten und Händler am meisten Erfolg verspricht.

Die Erfassung der Einkommensverwendung. Die Haushaltsrechnungen.

Wollen wir Erkenntnisse gewinnen, die uns den Verbrauch in den Haushaltswirtschaften widerspiegeln, so beginnen wir am besten mit unseren Untersuchungen dort, wo sich der Güterverbrauch abspielt, nämlich innerhalb der Haushaltung. Man kam so zur Aufstellung von sog. Haushaltsrechnungen [103]), die in Durchschnittszahlen die Einkommensverwendung in den Haushalten wiedergeben. Sie zeigen nicht allein die sozialen Lebensverhältnisse der untersuchten Haushaltungen auf, es lassen sich vielmehr daraus auch Rückschlüsse auf den gesamten Bedarf der Wirtschaft ziehen. Um die Aufstellung von Haushaltsrechnungen haben sich vor allem Berufsverbände verdient gemacht. So liegen Veröffentlichungen vom Deutschnationalen Handlungsgehilfenverband, von anderen Angestelltenverbänden, vom Reichsverband der Eisenbahner, vom Verband der Schuhmacher usw. vor [104]). Hier zu nennen sind auch die vom Statistischen Reichsamt in Berlin herausgegebenen Haushaltsrechnungen von Arbeiter-, Angestellten- und Beamtenfamilien. Mit Hilfe dieser Statistiken ist es möglich, die Lebenshaltung der betreffenden Berufs- und Einkommensschichten zu betrachten. Notwendig dabei ist jedoch die Zusammenfassung

---

[103]) In der Literatur finden wir für Haushaltsrechnungen vielfach auch den Ausdruck Wirtschaftsrechnungen. (Vgl. z. B. Deutsche Wirtschaftskunde bearbeitet vom Statistischen Reichsamt, 2. Aufl., Berlin 1933, S. 276. Doch ist nach unserer Meinung der erstere eindeutiger und besser.

[104]) Vgl. D.H.V., Der Haushalt des Kaufmannsgehilfen. Deutschnationaler Handlungsgehilfenverband. Hamburg 1927. 2. Schriftenreihe des DHV. Nr. 14.

Afabund, Die Lebenshaltung der Angestellten. 2. Aufl. Freier Volksverlag G.m.b.H., Berlin 1928. Bearbeitet von O. Suhr.

Die Lebenshaltung des deutschen Reichsbahnpersonals. Bücherei des Einheitsverbandes der Eisenbahner Deutschlands. Berlin 1930.

300 Haushaltrechnungen von Arbeitern der Schuhindustrie und des Schuhmachergewerbes in Deutschland. Zentralverband der Schuhmacher, Nürnberg 1928.

gleicher Haushalte (gleiche Berufe, gleiche Einkommenshöhe, evtl. auch gleicher geographischer Wohnsitz), um einen sicheren Durchschnitt in den einzelnen Positionen der Haushaltsrechnungen zu bekommen. Um so mehr gewinnt naturgemäß eine Haushaltsstatistik an Klarheit, je mehr sie sich auf die Untersuchung der einzelnen Güterarten erstreckt und nicht nur in starre und elastische Ausgaben aufgegliedert ist. Ein Vergleich von Haushaltsrechnungen verschiedener Berufsgruppen erhöht die Urteilskraft über die Verbrauchsgewohnheiten in den einzelnen Bevölkerungsschichten. Die Wandlungen der Konsumgewohnheiten schon durch die immer neu entstehenden Haushalte, die stets eine ganz andere Auffassung vom Niveau der Lebenshaltung haben, erfordern auch, daß der Beurteilung des „Bedarfsgesamts" (Nicklisch) keine veraltete Statistiken zugrunde gelegt werden und daß von Zeit zu Zeit eine Erneuerung der Haushaltsrechnungen unumgänglich ist. So vermögen uns die Haushaltsrechnungen der Vorkriegsjahre wohl über die damaligen Verbrauchsgewohnheiten Aufschluß zu geben, ein Vergleich mit Haushaltsstatistiken der Nachkriegsjahre zeigt uns aber den Wandel der Konsumgewohnheiten. Um den Konsumwandlungen Rechnung zu tragen, dürfen die Haushaltsrechnungen nicht zu veraltet sein, was bei der Schwierigkeit und der Dauer der Aufstellung von solchen Rechnungen nicht so leicht ist. Wertvoller wäre das Resultat auch, wenn bei der Auswertung der Statistiken eine Aufteilung der Ausgaben auf die Hauptbedarfsgruppen in den Sommer- sowie in den Wintermonaten vorgenommen würde.

Eine weitere Möglichkeit der Erfassung der Einkommensverwendung wäre von seiten der Verbrauchergenossenschaften möglich, sofern von Haushaltungen der gesamte Bedarf dort gedeckt wird. Auch wäre hier ein dankbares Feld für die Hausfrauenvereine, da ja $^2/_3$ des Einkommens durch die Hände der Hausfrauen geht.

Die Unzulänglichkeit der Haushaltsrechnungen [105]).

Zur Beurteilung der Einkommensverwendung in Deutschland sind wir vor allem auf Haushaltsrechnungen angewiesen. Es dürfte daher lohnend sein, bevor wir solche zur Beurteilung der Einkommensverwendung heranziehen, über Wert und Mängel der Haushaltsrechnungen einiges zu sagen. Dabei wollen wir uns kurz das Ziel

[105]) Literatur: Reiners, Die wirkliche Wirtschaft, München 1931.
Egon Bandmann, Hamburg, Haushaltsrechnungen deutscher Arbeitnehmer, in „Wirtschaftsdienst," Heft 48 vom 29. Nov. 1929.

und die Aufgaben derselben vor Augen halten und den Weg verfolgen, der zu ihrer Aufstellung eingeschlagen wird.

Haushaltrechnungen sollen den Betrachter in die Lebens- und Verbrauchsgewohnheiten der Konsumenten einführen. Werden für bestimmte Bevölkerungsschichten (Schuhmacher, Arbeiter, Angestellte usw.) Haushaltrechnungen aufgestellt, so zeigen diese uns die durchschnittliche Einkommensverwendung in dieser Schicht. Wir sehen, welche Quote im Durchschnitt für die einzelnen Positionen des Haushaltsbudgets aufgewendet wird und was von den einzelnen Haushalten durchschnittlich erspart wird. Dabei sind immer eine Anzahl gleicher Einkommensgruppen zusammengenommen und aus ihnen die durchschnittliche Verteilung des Einkommens auf die einzelnen Verbrauchspositionen errechnet.

Betrachten wir nun, auf welche Weise die Haushaltsrechnungen zustande kommen. Die betreffenden Verbände und Institute, die Haushaltsrechnungen aufstellen wollen, müssen zunächst eine Reihe von Familien möglichst gleicher Art (Einkommensgruppen, Kinderzahl usw.) ausfindig machen, die bereit sind, über Ausgaben und Einnahmen eine bestimmte Zeit lang genau Buch zu führen. Diese mühevolle Arbeit muß von den Buchführenden meist ein Jahr lang durchgeführt werden; ein Teil wird daher schon vorher abbröckeln. Die Uebernahme und Durchführung von solchen täglichen Aufstellungen über Einnahmen und Ausgaben werden vor allem solche Familien vornehmen, die einen Sinn dafür haben und bis zu einem gewissen Grade als Musterfamilien bezeichnet werden. Dies hat ja auf der einen Seite wohl den Vorteil, daß eine gewisse Gewähr für die Pünktlichkeit der Durchführung gegeben ist, auf der anderen Seite stellen aber diese Familien sicherlich nicht den größten Teil der Konsumenten dieser Bevölkerungsschicht dar und werden die Konsum- und Lebensgewohnheiten der Allgemeinheit nicht ganz wahrheitsgetreu widerspiegeln. Wertvoller wären diese Statistiken, wenn sie sich nicht auf eine „repräsentative Auswahl" beschränken würden. Nicklisch [106]) hat in klarer Weise aufgezeigt, was der Marktanalytiker bei seinen Bedarfsforschungen benötigt. „Nicht statistische Aufnahmen über die Konsumtion nach Werten helfen uns, sondern eine Haushaltsstatistik, die zeigt, wie die verschiedenen Berufsgruppen bei verschiedener Familiengröße, in den verschiedenen Berufshöhenlagen und Einkommensschichten und in den

[106]) Nicklisch, H., Neue deutsche Wirtschaftsführung. Stuttgart 1933. S. 37.

engbegrenzten geographischen Bezirken, Gemeinden, großstädtischen Gemeindeteilen ihren Haushalt führen, mit welcher Zusammensetzung und welcher Summe von Werten sie auskommen und in welcher Weise ihr Bedarf schrumpft oder sich ausweitet, wenn die Kaufkraft fällt oder steigt."

Immerhin lassen sich aus den Haushaltsstatistiken in ihrer heutigen Beschaffenheit für den Marktanalytiker in Hinsicht auf die Einkommensverwendung wertvolle Schlüsse ziehen. So können wir Anhaltspunkte über Schrumpfung und Ausdehnung der einzelnen Bedarfspositionen mit fallenden bzw. steigenden Einkommen gewinnen. Es lassen sich daraus einigermaßen sichere Prozentsätze für starre und elastische Ausgaben errechnen. Wenn auch die Zahlen nicht immer genau sind, so ist es doch besser, etwas ungenaue Zahlen zu haben als gar keine.

Berufs- und Standeszugehörigkeit des Haushaltsvorstandes strahlen wichtige Beeinflussungen der Lebenshaltung, besonders in Beziehung der Ausgaben für Wohnung und Kleidung, ja auch der Nahrung aus. Vergleichen wir Haushaltsrechnungen verschiedener Berufsgruppen, so treten diese Unterschiede klar hervor. Im folgenden sollen nun einige typische Haushaltsrechnungen verschiedener Berufs- und Einkommensschichten aufgezeigt werden.

Das Material über Haushaltsrechnungen.

Das Statistische Reichsamt in Berlin hat in „Wirtschaft und Statistik"[107]) die wichtigsten Ergebnisse aus den amtlichen Erhebungen von Haushaltsrechnungen für das Jahr 1927/28 veröffentlicht. Als Zeitraum für die Buchführung wurde das Jahr vom März 1927 bis Frühjahr 1928 gewählt. Die Erhebungszeit fiel also in eine Zeit verhältnismäßig günstiger Konjunktur. Es wurden in die Erhebung nur Lohn- und Gehaltsempfänger (Arbeiter, Angestellte und Beamte) einbezogen. Nach Möglichkeit wurde die Auswahl der Haushaltungen so getroffen, daß die wichtigsten Gewerbegruppen und Berufsarten sowie typische Einkommensverhältnisse vertreten sind. Der größte Teil der Buchführer waren Großstädter. Insgesamt waren es 2036 ganzjährige Haushaltsrechnungen, und zwar 964 von Arbeiterfamilien, 559 von Angestelltenfamilien, 509 von Beamten und 4 von sonstigen Haushaltungen.

Die Aufarbeitung des gewonnenen Materials erfolgte in zweifacher Weise:

[107]) Jahrgang 1929, Heft 20; Jahrgang 1930, Heft 8.

1. Sachlich nach haushaltlichen Einkommensstufen gruppiert und
2. auf eine „Verbrauchseinheit" bezogen. Dabei wurde als Einheit der Verbrauch einer erwachsenen männlichen Person, einer sog. „Vollperson", gewählt. Im Gegensatz zu der sachlichen Gruppierung ist diese zweite Aufarbeitung also personenorientiert.

Die Einkommensverwendung nach haushaltlichen Einkommensstufen auf Grund der amtlichen Erhebungen im Jahre 1927/28.

Zur besseren Uebersicht sind die Durchschnittsausgaben von Arbeiter-, Angestellten- und Beamtenfamilien in einer Tabelle zusammengefaßt, so daß sich ein Vergleich leicht ermöglichen läßt (vgl. Tabelle der nächsten Seite).

Aus dieser Tabelle lassen sich die Vergleichswerte in zweierlei Richtung ablesen. In vertikaler Richtung finden wir die Prozentsätze der Ausgaben von Haushaltungen verschiedener Berufe gleicher Einkommensgrößen zusammengestellt. Die Aufstellung in horizontaler Richtung ermöglicht leicht einen Vergleich der 10 Ausgabengruppen in den einzelnen Einkommensstufen.

Die Verteilung der Ausgaben ist von der Höhe des Einkommens abhängig. Weitaus an erster Stelle unter den Verbrauchsausgaben stehen in allen Einkommensstufen die Ausgaben für Nahrung. Der Ausgabenprozentsatz ist in der ärmsten Arbeiterhaushaltung bei einem Einkommen bis RM 2500.— mit 47,9% am höchsten, in den Beamtenhaushalten bei einem Einkommen über RM 7300.— mit 24,0% am niedrigsten. Wir finden also das Engelsche Gesetz bestätigt, wonach sich mit steigendem Einkommen die Ausgaben für Ernährung zwar absolut vergrößern, jedoch in ihrem Anteil an den Gesamtausgaben zurückgehen. In der untersten Stufe der Arbeiterhaushaltungen verschlingen die Ausgaben für Ernährung fast die Hälfte der Gesamtausgaben und verringern sich dann von Stufe zu Stufe bis auf rund $^2/_5$ in der obersten Einkommensstufe.

An zweiter Stelle unter den Ausgaben stehen fast in allen Einkommensstufen die Ausgaben für Bekleidung und Wäsche. Der Anteil dieser Ausgaben beträgt im Durchschnitt aller Haushalte $^1/_{10}$ bis $^1/_8$ der Gesamtausgaben. Sie vergrößern sich mit steigendem Einkommen nicht nur absolut, sondern auch in ihrem prozentualen Anteil an den Gesamtausgaben bis zu einer gewisssen Grenze, die auch dem Bezieher hoher Einkommen durch die Verwendungsmöglichkeit gesteckt ist.

bei		bis RM	von RM	von RM	von RM	von RM	von RM	von RM
a) Arbeiterhaushaltung		2500	2500—3000	3000—3600	3600—4300	4300 u. m.	—	—
b) Angestelltenhaushaltung		3000	3000—3600	3600—4300	4300—5100	5100—6100	6100 u. m.	—
c) Beamtenhaushaltung		3000	3000—3600	3600—4300	4300- 5100	5100—6100	6100—7300	7300 u. m.
1. Ernährung	a)	47,9	47,3	45,6	44.5	41,5	—	—
	b)	41,6	39,8	37,6	35,0	33,6	28,1	—
	c)	43,2	40,9	39,6	36,5	33,7	32,0	24,0
2. Bekleidung und Wäsche	a)	10,4	11,6	12,7	13,4	14,6	—	—
	b)	11,0	12,5	12,0	12,9	12,8	13,1	—
	c)	11,8	13,4	15,3	15,8	14,1	13,8	12,3
3. Wohnungsmiete	a)	11,9	10,6	10,2	9,4	8,8	—	—
	b)	14,4	11,9	11,8	11,5	11,3	11,0	—
	c)	13,0	12,9	12,1	11,3	12,5	10,9	12,4
4. Versicherung	a)	8,8	8,3	7,9	7,5	7,0	—	—
	b)	8,5	8,3	8,5	7,9	7,7	6,9	—
	c)	3,4	3,4	2,9	3,4	3,3	3,4	2,8
5. Heizung und Beleuchtung	a)	4,3	4,0	3,7	3,5	2,8	—	—
	b)	4,3	4,0	3,7	3,6	3,4	3,1	—
	c)	4,1	4,5	3,8	3,6	3,8	3,6	3,5
6. Einrichtung u. Instandhaltung d. Wohnung	a)	3,1	3,2	3,6	4,1	5,3	—	—
	b)	3,5	4,5	4,6	5,3	6,4	6,7	—
	c)	4,4	5,1	5,6	5,4	7,0	7,3	6,9
7. Steuern	a)	1,7	2,4	2,5	2,5	2,6	—	—
	b)	3,2	3,8	4,3	4,4	4,6	4,7	—
	c)	3,5	3,7	3,9	4,3	4,7	5,0	5,3
8. Verbands-u. Vereinsbeiträge	a)	2,2	2,4	2,3	2,2	2,1	—	—
	b)	1,6	1,3	1,5	1,3	1,2	1,0	—
	c)	1,1	0,9	1,0	0,9	0,8	0,9	1,0
9. Bildung	a)	1,8	1,8	2,0	2,0	2,4	—	—
	b)	1,9	2,2	2,8	3,2	2,7	3,4	—
	c)	1,5	2,9	2,8	3,5	3,6	4,2	4,4
10. Übrige Ausgaben	a)	7,9	8,4	9,5	10,9	12,9	—	—
	b)	10,0	11,7	13,2	14,9	16,3	22,0	—
	c)	14,0	12,3	13,0	15,3	16,5	18,9	27,4

* Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reiches Nr. 22, Seite 20, 32, 43.

In derselben Höhe wie die Kleidungsausgaben rangieren auch die Ausgaben für Wohnung. Dazu gehören neben der reinen Miete auch die Umlagen für Müllabfuhr, Straßen- und Treppenreinigung, Wassergeld und dergl. In der untersten Einkommensschicht übersteigen die Wohnungsausgaben die Bekleidungsausgaben. Wie die Ausgaben für Ernährung, so sind auch die für Wohnungsmiete verhältnismäßig starr. Selbst eine Veränderung der Einkommenshöhe vermag sie nicht so rasch zu beeinflussen. Man wird nicht so leicht seine Wohnung gegen eine billigere umtauschen bei einer Einkommensminderung und ebenso bei einer Einkommenserhöhung in eine teurere, da die Umzugskosten und andere Ausgaben für Reparatur und für etwaige Anschaffung neuer Möbel, Gardinen und ähnl. dabei auch eine wesentliche Rolle spielen. Die Ausgaben für Wohnung können daher als der starrste Teil der Einkommensverwendung angesehen werden. Ihre Bedeutung geht weit über den prozentualen Anteil, den sie im Haushaltsbudget haben, hinaus. Nach dem Schwabe'schen Gesetz sinkt der Anteil der Miete an den Gesamtausgaben mit zunehmendem Einkommen. Auch in der wiedergegebenen Tabelle finden wir ein Sinken des Anteils der Miete von Einkommensstufe zu Einkommensstufe in allen drei Haushaltsgruppen, jedoch nur in geringem Ausmaße. Im allgemeinen wird man praktisch von einer gewissen Proportionalität der Ausgaben für Miete zum Einkommen sprechen können. Denn gewöhnlich gehen die Haushaltungen beim Mieten einer Wohnung von ihrem Gesamteinkommen aus und rechnen hiervon einen bestimmten Prozentsatz für Mietausgaben.

Die vierte Ausgabengruppe zeigt die Ausgaben für gesetzliche und freiwillige Versicherungen. Diese sind im Beamtenhaushalt am niedrigsten (Pensionsberechtigung der Beamten), während sie in der Arbeiter- und Angestelltenhaushaltung $2^1/_2$ bis 3mal so hoch sind. In den Arbeiter- und Angestelltenhaushaltungen fallen die Ausgaben für Versicherung mit steigendem Einkommen anteilsmäßig.

Auch bei den Ausgaben für Heizung und Beleuchtung finden wir mit zunehmendem Einkommen einen fallenden Prozentsatz, da ja alle Haushalte einen gewissen Grundbedarf an Heizung und Beleuchtung haben.

In der nächsten Ausgabengruppe „Einrichtung" und „Instandhaltung der Wohnung" tritt uns besonders deutlich ihre Abhängigkeit von der Einkommenshöhe ins Auge. Vergleichen wir

die drei Haushalte miteinander, so ergibt sich, daß im Beamtenhaushalt diese Ausgabenposition anteilmäßig am höchsten ist, am niedrigsten dagegen im Arbeiterhaushalt.

Die Steuern (Lohn- und Kirchensteuern) erhöhen sich nominell und anteilsmäßig mit steigendem Einkommen erheblich.

Aehnlich wie bei den Versicherungsausgaben sind auch bei den Ausgaben für Verbands- und Vereins-Beiträge die Arbeiterhaushalte am stärksten belastet, am geringsten wiederum die Beamtenhaushalte. Vor allem sind hier die Beiträge für die früheren Gewerkschaften zu erwähnen. In der untersten Einkommensstufe sind die Verbands- und Vereinsbeiträge sogar höher als die Steuern in der betreffenden Einkommensstufe.

Die Ausgaben für Bildung zeigen anteilmäßig ein Steigen bei wachsendem Einkommen. In den Arbeiterhaushalten steigen diese Ausgaben mit wachsendem Einkommen nur langsam nach oben, stärker ist die Progression in den Angestellten-, insbesondere in den Beamtenhaushaltungen. In den oberen Einkommensschichten wachsen diese Ausgaben für Bildung vor allem durch die Ausbildungskosten der Kinder.

Die letzte Ausgabengruppe „Uebrige Ausgaben" setzt sich aus 17 verschiedenen Ausgabenpositionen zusammen. Da diese gerade für bestimmte Branchen der Konsumindustrie von aufklärender Bedeutung ist, soll auch hier eine Vergleichstabelle zwischen den drei obigen Haushaltsgruppen eingefügt werden (siehe Tabelle der nächsten Seite). Die Prozentsätze für „Uebrige Ausgaben" können naturgemäß mit wachsendem Einkommen steigen. Besonders stark ist das Ansteigen der Ausgaben für Dienstpersonal und Unterstützungen in der letzten Einkommensstufe (RM 7300.— und mehr) auf 6,0 und 6,7%. Bei den Ersparnissen ist interessant festzustellen, daß besonders in den Arbeiterhaushaltungen der Prozentsatz mit steigendem Einkommen zunimmt. In den Angestelltenhaushaltungen dagegen fängt er erst verhältnismäßig hoch an zu steigen und ist in den Beamtenhaushaltungen der gesicherten Zukunft wegen verhältnismäßig gering. Die übrigen Ausgaben sollen hier nicht weiter besprochen werden, da sie zu individuell und verschiedenartig sind.

Aufteilung der „übrigen" Ausgaben.[1])

bei		bis RM	von RM	von RM	von RM	von RM	von RM	von RM
a) Arbeiterhaushaltung		2500	2500—3000	3000—3600	3600—4300	4300 u. m.	—	—
b) Angestelltenhaushaltung		3000	3000—3600	3600—4300	4300—5100	5100—6100	6100 u. m.	—
c) Beamtenhaushaltung		3000	3000—3600	3600—4300	4300—5100	5100—6100	6100—7300	7300 u. m.
1. Körperpflege	a)	0,6	0,8	0,7	0,8	0,8	—	—
	b)	0,9	1,0	0,9	1,0	0,9	1,0	—
	c)	0,9	0,7	0,9	0,9	1,0	0,9	0,7
2. Gesundheitspflege	a)	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	—	—
	b)	0,6	0,7	0,7	0,9	1,0	1,3	—
	c)	1,5	0,9	1,3	1,8	1,5	1,7	2,8
3. Vergnügungen und andere gesellige Anlässe	a)	0,6	0,8	0,9	0,9	1,4	—	—
	b)	0,9	1,1	1,3	1,4	1,6	1,8	—
	c)	1,0	0,7	1,0	1,2	1,4	1,7	1,3
4. Erholung	a)	0,6	0,9	1,1	1,3	1,5	—	—
	b)	1,4	1,6	2,0	2,0	2,5	3,0	—
	c)	1,2	1,4	1,5	2,0	2,3	2,9	3,9
5. Verkehrsausgaben	a)	1,1	0,9	1,3	1,4	1,5	—	—
	b)	1,3	1,4	1,4	1,3	2,2	1,5	—
	c)	1,0	0,9	1,0	1,0	1,2	1,2	1,0
6. Gebühren	a)	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	—	—
	b)	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,5	—
	c)	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,6
7. Zinsen	a)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	—	—
	b)	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	—
	c)	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
8. Verluste aus eigener Bewirtschaftung	a)	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	—	—
	b)	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	—
	c)	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0

9. Löhne für ständiges	a)	—	—	—	0,1	0,2	—	—
Dienstpersonal	b)	—	—	—	0,9	0,5	3,1	—
	c)	—	—	0,2	0,1	1,2	1,4	6,0
10. Unterstützung und Ge-	a)	1,0	1,3	1,4	1,9	1,6	—	—
schenke an nicht zum Haus-	b)	1,2	1,6	2,1	2,4	2,7	3,4	—
halt gehörige Personen	c)	1,3	2,1	2,2	2,5	2,8	3,3	6,7
11. Sonstiges	a)	1,1	1,1	1,2	1,3	1,3	—	—
	b)	1,5	1,5	1,4	1,4	1,5	1,6	—
	c)	1,0	1,2	1,3	1,5	1,6	1,5	1,7
12. Ersparnisse	a)	0,7	0,8	1,0	1,5	2,6	—	—
	b)	1,4	1,1	1,4	1,4	1,2	2,4	—
	c)	1,1	1,4	0,9	2,0	1,3	1,8	0,9
13. Ausgeliehene Darlehen	a)	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	—	—
	b)	0,0	0,1	0,2	0,3	0,6	0,4	—
	c)	0,1	0,2	0,3	0,2	0,1	0,2	0,4
14. Rückzahlung von Lohn-	a)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	—	—
und Gehaltsvorschüssen	b)	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	—
	c)	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0.3	0,0
15. Abzahlung auf Waren-	a)	0,7	0,6	0,5	0,5	0,8	—	—
darlehen	b)	0,2	0,6	0,5	0,7	0,7	1,1	—
	c)	2,6	0,8	1,0	0,6	0,6	0,5	0,4
16. Rückzahlung sonstiger	a)	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	—	—
Darlehen	b)	0,1	0,4	0,5	0,5	0,2	0,4	—
	c)	1,6	1,4	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7
17. Nicht erfaßte Ausgaben	a)	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	—	—
	b)	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	—
	c)	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
zusammen	a)	7,9	8,4	9,5	10,9	12,9	—	—
	b)	10,0	11,7	13,2	14,9	16,3	22,0	—
	c)	14,0	12,3	13,0	15,3	16,5	18,9	27,4

[1]) Vgl. Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reiches Nr. 22.

Die Ausgaben je Vollperson für den Durchschnitt einer Haushaltung nach Wohlhabenheitsstufen.

Mit der Vollpersonenrechnung [110]) wird der Zweck verfolgt, „die Haushaltsrechnungen unabhängig von der Zusammensetzung der einzelnen Haushaltungen vergleichbar zu machen. Die Ergebnisse je Vollperson sind daher besonders geeignet, die Verbrauchsverschiebungen, die sich bei einer Veränderung der Wohlhabenheit ergeben, zu untersuchen."

Wir entnehmen den Ergebnissen folgendes: Arbeiterhaushaltungen (siehe Tabelle der nächsten Seite): Bei einem Vergleich der Ausgaben je Vollperson mit den Ausgaben je Haushaltung in den einzelnen Bedarfsgruppen stößt man bei wachsendem Einkommen auf die gleichen Tendenzen. Bei einer Verringerung der Wohlhabenheit werden die Ausgaben für die einzelnen Bedarfsgruppen in verschiedenem Ausmaße eingeschränkt. Der Umfang der Einschränkung richtet sich im wesentlichen nach der größeren oder geringeren Entbehrlichkeit des einzelnen Bedürfnisses. Auch hier finden wir, daß der Ernährungsbedarf bei sinkendem Einkommen weniger eingeschränkt werden kann als die Ausgaben für andere Bedarfspositionen, z. B. Vergnügungen. Umgekehrt wird bei einer Erhöhung des Einkommens der lebensnotwendige Bedarf weniger stark erweitert als der entbehrlichere. An erster Stelle in der Rangordnung der Bedürfnisse stehen auch hier diejenigen Güter, für die der Befriedigungsgrad bereits bei geringer Wohlhabenheit am größten ist. Als lebensnotwendige Güter werden nach den Ergebnissen für die Arbeiterhaushaltungen Heizung und Beleuchtung, Nahrungs- und Genußmittel und Wohnung aufgezählt. Zu beachten ist, daß nach den vom Statistischen Reichsamt angestellten Untersuchungen die Ausgaben für Heizung und Beleuchtung weniger elastisch sind als die Ausgaben für Nahrungs- und Genußmittel. In der weiteren Rangordnung folgen die Gruppen „Bekleidung und Wäsche" sowie „Bildung", für welche die Ausgaben in den einzelnen Wohlhabenheitsstufen sich etwa proportional den Gesamteinkommen bewegen. Die nachfolgenden Gruppen „Verkehr", „Erholung", „Einrichtung und Instandhaltung der Wohnung", „Ver-

[110]) Vgl. „Die Umrechnung der Haushaltsmitglieder auf Vollpersonen (eine Vollperson = 100) bei der deutschen Erhebung 1927/28," in Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reichs, Nr. 22, Berlin 1932.

[111]) Vgl. Wirtschaft und Statistik, Jahrgang 1929, S. 823—24.

Einkommensverwendung pro Vollperson nach Wohlhabenheitsstufen in Prozenten.[1])

a) Arbeiterhaushalt b) Angestelltenhaushalt c) Beamtenhaushalt		bis unter 800 RM	von 800 bis 1000	von 1000 bis unter 1200 RM	von 1200 bis unter 1500 RM	von 1500 bis unter 1800 RM	von 1800 bis unter 2200 RM	von 2200 bis unter 2600 RM	2600 RM u. mehr	Gesamtdurchschnitt
Ernährung	a) Arbeiter . .	46,4	44,6	41,8	40,0	36,9	—	—	—	41,2
	b) Angestellte .	–	40,8	39,2	36,0	33,5	31,5	25,6	—	31,4
	c) Beamte . .	—	42,6	39,5	37,6	34,0	30,5	27,0	21,7	29,9
Bekleidung	a) Arbeiter . .	13,6	13,4	14,0	12,9	13,0	—	—	—	13,3
	b) Angestellte .	–	14,5	13,8	13,0	13,6	13,1	12,0	—	12,9
	c) Beamte . .	–	19,4	16,4	16,2	15,2	14,3	14,3	11,9	14,3
Wohnungsmiete	a) Arbeiter . .	11,5	11,6	11,2	10,6	9,7	—	—	—	10,8
	b) Angestellte .	—	13,7	12,9	13,1	11,9	11,9	11,8	—	12,1
	c) Beamte . .	—	10,0	12,9	13,1	12,7	13,0	11,9	12,3	12,5
Einrichtung	a) Arbeiter . .	2,6	3,3	3,6	4,7	5,7	—	—	—	4,2
	b) Angestellte .	—	2,8	4,2	4,0	4,9	6,0	8,0	—	5,9
	c) Beamte . .	—	4,5	3,9	4,8	6,7	7,2	8,0	8,1	6,8
Heizung und	a) Arbeiter . .	4,7	4,2	4,1	3,8	3,3	—	—	—	3,9
Beleuchtung	b) Angestellte .	—	4,4	4,0	4,2	4,0	3,6	3,2	—	3,7
	c) Beamte . .	—	4,2	4,4	4,3	4,0	3,9	3,8	3,4	3,9
Bildung	a) Arbeiter . .	2,0	2,1	2,1	2,0	2,0	—	—	—	2,1
	b) Angestellte .	—	3,2	2,9	3,0	3,4	2,7	2,5	—	2,9
	c) Beamte . .	—	4,0	3,9	3,3	3,7	4,0	3,5	3,4	3,6
Übrige Ausgaben[2])	a) Arbeiter . .	19,2	20,6	23,2	26,0	29,4	—	—	—	25,5
	b) Angestellte .	—	20,6	23,0	26,7	28,7	31,2	36,9	—	31,1
	c) Beamte . .	–	15,3	19,0	20,7	23,7	27,1	31,5	39,2	29,0

[1]) Zusammengestellt aus Wirtschaft und Statistik: Arbeiterhaushalt Jahrg. 1929, S. 823/24
Angestelltenhaushalt Jahrg. 1930, S. 43
Beamtenhaushalt Jahrg. 1930, S. 266

[2]) Hierunter fallen die Ausgaben für Gesundheitspflege, Versicherungen, Vergnügungen und andere gesellige Anlässe, Verbands- und Vereinsbeiträge, Steuern, Gebühren, Zinsen, Verluste aus eigener Bewirtschaftung, Löhne für ständiges Dienstpersonal, Unterstützungen und Geschenke sowie Sonstiges.

gnügungen und andere gesellige Anlässe", „Unterstützungen und Geschenke", „Ersparnisse" erhöhen sich durchweg stärker, als das Einkommen zunimmt.

Angestelltenhaushaltungen (siehe Tabelle):

Nach den Angaben des Statistischen Reichsamts in „Wirtschaft und Statistik" (Jahrgang 1930, Seite 42 und 43) zeigen sich bei einem Vergleich der Ausgaben je Vollperson mit denen je Haushaltung „zwar durchweg die gleichen Tendenzen, doch ist der Grad der Ausgabensteigerung bei den gleichen Bedarfsgruppen verschieden." Es erhöhen sich die Ausgaben je Vollperson für „Einrichtung und Instandsetzung der Wohnung" stärker als die Ausgaben je Haushaltung für diese Gruppe. Die Ausgaben je Vollperson für „Bekleidung und Wäsche" und für „Bildung" steigen verhältnismäßig weniger als die Ausgaben je Haushaltung.

„Die Ausgaben für die einzelnen Bedarfsgruppen reagieren auf Einkommensänderungen in sehr verschiedenem Umfange. Bei einer Verringerung des Einkommens wird der notwendige Bedarf nicht in gleichem Maße eingeengt werden können wie der entbehrlichere. Umgekehrt wird bei einer Erhöhung des Einkommens die Ausgabensteigerung für den entbehrlicheren Bedarf größer sein als für den lebensnotwendigen. Der Grad der Entbehrlichkeit der einzelnen Güter ist also bestimmend für die Elastizität der Ausgaben. In der Rangordnung der Bedürfnisse stehen daher diejenigen Gruppen an erster Stelle, für die sich die Ausgaben mit wachsender Wohlhabenheit am wenigsten erhöhen. Bei den untersuchten Angestelltenhaushaltungen gehören zu dem notwendigsten Bedarf die Nahrungs- und Genußmittel, Heizung und Beleuchtung, Bildung, Wohnung sowie Bekleidung und Wäsche. Die Ausgaben für diese Gruppen erhöhen sich weniger, als das Einkommen je Vollperson zunimmt.

Für alle übrigen Bedarfsgruppen erhöhen sich die Ausgaben stärker, als sich die Wohlhabenheit erhöht. Es ergibt sich, daß der Anteil der Ausgaben für Verkehr, Erholung sowie Einrichtung und Instandhaltung der Wohnung mit zunehmender Wohlhabenheit steigt. Soweit in den Haushaltungen Ersparnisse gemacht worden sind, weisen diese Beträge unter den Einzelgruppen der Ausgänge die verhältnismäßig stärkste Erhöhung auf. In der Rangordnung der Einkommensverwendung stehen die Ersparnisse daher an letzter Stelle."

Beamtenhaushaltungen (siehe Tabelle):

Bei den Beamtenhaushaltungen [114]) nehmen in der Rangordnung der Bedürfnisse die Gruppen „Nahrungs- und Genußmittel", „Bekleidung und Wäsche", „Bildung" sowie „Heizung und Beleuchtung" die ersten Stellen ein. Die Steigerung der Ausgaben für diese Gruppen von der untersten bis zur obersten Wohlhabenheitsstufe wächst nicht so stark, wie das Einkommen je Vollperson zunimmt. Für die übrigen Bedarfsgruppen (Wohnungsmiete, Körperpflege, Verkehr, Einrichtung und Instandhaltung der Wohnung, Erholung) erhöhen sich die Ausgaben je Vollperson stärker, als das Einkommen je Vollperson zunimmt. Eine verhältnismäßig starke Steigerung weist die Wohnungsmiete auf. Nahezu an letzter Stelle rangieren die Kapitalanlagen, sofern in den Haushaltungen Ersparnisse gemacht worden sind.

Von Verbänden aufgestellte Haushaltsrechnungen.

Der Haushalt des Kaufmannsgehilfen nach den Erhebungen des D. H. V. [115]).

Im Unterschied zu den Erhebungen des Statistischen Reichsamts wurde hier nur ein einzelner Berufsstand und zwar der des Kaufmannsgehilfen zum Gegenstand einer statistischen Untersuchung gemacht. Der D. H. V. kommt dabei zu nachfolgendem Durchschnittsbudget eines Kaufmannsgehilfen (vgl. graphische Darstellung d. n. S.). Die weiteren zwei Darstellungen ermöglichen einen Vergleich der Hauptausgaben des Kaufmannsgehilfen und des Arbeiters.

Als Ergebnis findet der D. H. V., „daß die Kaufmannsgehilfen das Nahrungsbedürfnis hintansetzen, damit sie andere Lebensbedürfnisse besser befriedigen können." Bei einem Vergleich mit anderen Haushaltsstatistiken finden wir dies auch bestätigt. Mehr als $^1/_3$ der Ausgaben werden im Haushalt des Kaufmannsgehilfen für den unter „Sonstigen Bedürfnissen" zusammengefaßten Kulturbedarf verwendet. Besonders deutlich wird dies veranschaulicht bei dem Vergleich der Ausgaben für „Sonstiges" im Arbeiterhaushalt und im Haushalte des Kaufmannsgehilfen.

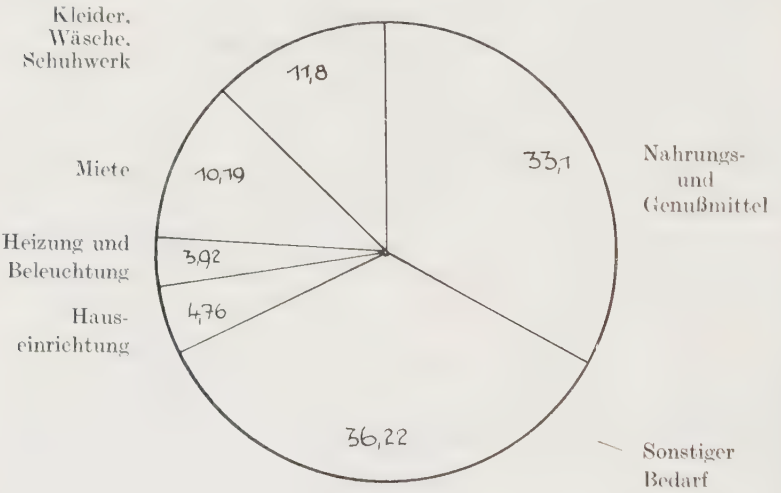
[114]) Vgl. „Wirtschaft und Statistik," Jahrgang 1930, S. 271.

[115]) „Der Haushalt des Kaufmannsgehilfen," eine Erhebung und Untersuchung des Deutschnationalen Handlungsgehilfenverbandes, Hamburg 1927

Die Ausgaben des Kaufmannsgehilfen [116].

a) Im Durchschnittsbudget:

Die Einkommensverwendung des Kaufmannsgehilfen in v. H. der Ausgaben.



b) In verschiedenen Einkommensstufen:

Die Verteilung der Hauptausgaben des Kaufmannsgehilfen im v. H der Ausgaben.

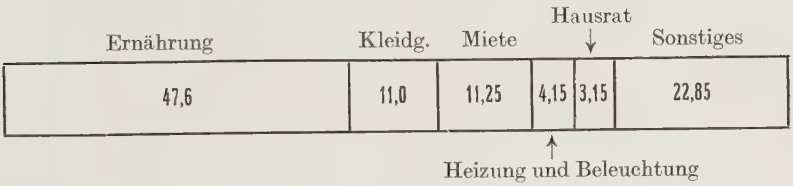
1 = Einkommen bis 3000 RM
2 = Einkommen von 3—4000 RM
3 = Einkommen über 4000 RM

	Ernährung	Kleidg.	Miete	Heizung und Beleuchtung	Hausrat	Sonstiges
1	40,66	10,6	10,99	4,95	2,89	29,91
2	35,25	11,45	11,02	3,91	4,18	34,19
3	31,28	12,08	9,74	3,78	5,21	37,91

[116] Aus: „Der Haushalt des Kaufmannsgehilfen," Untersuchungen des D.H.V., Hamburg 1927.

Die Verteilung der Hauptausgaben des Arbeiters im v. H. der Ausgaben [117]).

Einkommen bis 3000 RM.



Die Lebenshaltung der Angestellten nach den statistischen Erhebungen des Allg. freien Angestelltenbundes [118]).

Der Afa-Bund ermittelte folgendes Bild der Durchschnittsausgaben einer Angestelltenfamilie [118]).

	pro Familie RM	im Jahr %	pro Person RM	im Monat %
Ernährung	1 623.24	36,51	42.79	34,25
Wohnung	633.60	14,25	17.38	13,91
Kleidung	547.20	12,32	16.12	12,90
Heizung und Beleuchtung . .	149.04	3,25	4.03	3,22
Sonstige Ausgaben	1 492.82	33,58	44.63	35,72
	4 445.90	100,00	124.95	100,00

Wie stark die Berufsangehörigkeit die Einkommensverwendung beeinflußt, soll nachfolgendes Beispiel [118]) aufzeigen:

Gesamtausgaben in Prozenten.

	Ernährung	Wohnung	Kleidung und Wäsche	Heizung und Beleucht.	Sonstige Ausgaben
Kaufmännische Angestellte . .	34,1	15,7	13,4	4,3	32,5
Technische Angestellte . . .	33,0	19,3	12,4	3,2	32,1
Werkmeister, Poliere	42,6	13,4	13,1	3,1	27,8

[117]) Errechnet nach Angaben in Wirtschaft und Statistik, Jahrgang 1929. Erhebungen in Arbeiterhaushaltungen von 1927/28.

[118]) Afa-Bund, Die Lebenshaltung der Angestellten.

Lebenshaltung von Arbeitern der Schuhindustrie und des Schuhmachergewerbes.

Nach den Erhebungen des Vorstandes des Zentralverbandes der Schuhmacher ergeben sich aus „300 Haushaltsrechnungen von Arbeitern der Schuhindustrie und des Schuhmachergewerbes in Deutschland“[119]) die nachfolgenden Durchschnittsausgaben pro Haushalt:

	RM	%
Nahrung und Genußmittel	1296,39	= 53,81
Kleidung, Wäsche, Reparaturen und Reinigung. .	298,41	= 12,39
Wohnung, Heizung und Licht	289,18	= 12,00
Übrige Ausgaben einschl. Steuern	525,23	= 21,80
Zusammen	2409,21	= 100,00

Lebenshaltung des Landarbeiters[120]).

Das Einkommen und seine Verwendung im Konjunkturverlauf.

Im Wirtschaftsleben ist eine Reihe von Kräften am Werke, die eine fortwährende Veränderung der Produktions- und Absatzverhältnisse hervorrufen. In der Produktion können Veränderungen durch Entdeckung neuer Rohstoffe und Arbeitsmethoden, durch Erfindung von Maschinen, bessere Organisation der Betriebsgestaltung usw. eintreten. Notstände verursachen Störungen in der Produktion und führen wiederum zu neuem Aufschwung. Schwankungen der Kaufkraft der Gesamtheit der Bevölkerung sowie einzelner Einkommensklassen, Aenderungen von Lebensgewohnheiten wie Geschmackswandel und Mode beeinflussen die Absatzverhältnisse. Diese ständig wechselnde Gestaltung des Wirtschaftslebens faßt man unter dem Begriff Konjunktur[121]) zusammen.

Eine Veränderung der volkswirtschaftlichen Produktionsverhältnisse bedingt ebenfalls eine Veränderung der Einkommensverhältnisse. Am deutlichsten ist dies durch die letzten Jahre bewiesen worden. Mit dem Ansteigen der Produktion in den Jahren 1927

[119]) Nürnberg 1928, Seite 21.

[120]) Vgl. Tabelle der nächsten Seite.

[121]) Die Konjunkturlehre hat folgende Konjunkturphasen herauskristallisiert: Tiefstand (Depression), Aufschwung (Konjunktur), Hochspannung (Hochkonjunktur), Krisis.

Haushaltsrechnungen.

Die Ausgaben im Durchschnitt einer Landarbeiterfamilie nach Einkommensschichten

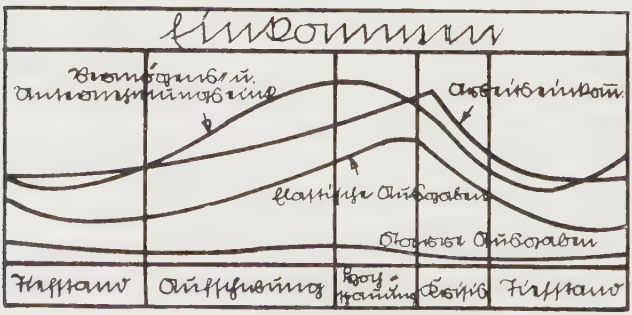
	bis 1500 RM 21 Haushaltungen mit 93 Personen		1501—2000 RM 49 Haushaltungen mit 230 Personen		2001—2500 RM 38 Haushaltungen mit 192 Personen		2501—3000 RM 14 Haushaltungen mit 79 Personen		über 3000 RM 8 Haushaltungen mit 48 Personen	
Vollperson	3,40		3,56		4,01		4,64		5,12	
	RM	v. H.	RM	v. H.	RM	v. H.	RM	v. H.	RM	v. H.
Nahrungs- u. Genußmittel	893.95	62,32	1000.10	58,47	1153.41	56,62	1320.56	54,29	1632.13	49,88
Kleidung und Wäsche	152.09	10,60	217.94	12,63	295.49	14,51	419.98	17,27	595.78	18,21
Wohnung	97.22	6,77	118.27	6,85	120.50	5,92	119.49	4,91	181.35	5,54
Heizung, Beleuchtung	83.01	5,79	92.29	5,35	102.99	5,05	103.38	4,25	143.22	4,38
Hausrat	22.80	1,59	40.45	2,34	61.51	3,02	82.77	3,40	107.84	3,29
Reinigung	17.32	1,21	18.30	1,06	20.62	1,01	24.58	1,01	40.76	1,25
Gesundheits- u. Körperpflege	11.66	0,81	10.73	0,62	10.55	0,52	17.05	0,70	24.57	0,75
Geistige und gesellige Bedürfnisse	33.07	2,31	37.39	2,17	48.77	2,39	45.61	1,88	92.13	2,82
Verkehrsmittel	8.71	0,61	16.60	0,96	34.93	1,71	28.38	1,17	56.49	1,73
Steuern	2.03	0,14	1.74	0,10	2.06	0,10	2.07	0,09	6.75	0,21
Versicherungen	78.89	5,50	93.89	5,44	99.42	4,88	132.31	5,44	165.27	5,05
Dienstleistungen	2.79	0,19	24.50	1,42	28.55	1,40	65.72	2,70	86.42	2,64
Unterstützungen, Geschenke	9.31	0,65	8.75	0,51	9.78	0,48	11.19	0,46	21.54	0,66
Sonstiges	21.69	1,51	31.65	1,83	38.42	1,89	48.41	1,99	74.87	2,28
Schuldentilgung u. Zinsen	—	—	2.23	0,13	6.96	0,34	10.71	0,44	42.50	1,29
Ersparnisse	0.05	—	2.05	0,12	3.18	0,16	0.11	—	0.59	0,02
Gesamtaufwendungen f. Lebenshaltung	1434.59	100,00	1725.88	100,00	2037.14	100,00	2432.32	100,00	3272.21	100.00

Quelle: Die Lebenshaltung des Landarbeiters, Wirtschaftsrechnungen von 130 Landarbeiterfamilien, Landvolkverlag G. m. b. H., Berlin, 1930, Seite 221.

und 1928 war auch eine Steigerung der Lohn- und Kapitaleinkommen verbunden. Dagegen mußte die Produktionseinschränkung in den darauffolgenden Jahren naturnotwendig auch eine Einkommensschrumpfung im Gefolge haben. So ist im Jahre 1930 allein durch die ungeheure Zunahme der Arbeitslosigkeit das Arbeitseinkommen um etwa 2,7 Milliarden Reichsmark gesunken. Dazu kamen noch die Rückgänge im Einkommen der Unternehmer und anderer Bevölkerungsschichten. Für das erste Vierteljahr 1931 gibt das Institut für Konjunkturforschung eine weitere Verringerung des Arbeitseinkommens um etwa 1,2 Milliarden Reichsmark im Vergleich zum Vorjahre an. Umgekehrt hatte der im Jahre 1933 einsetzende Wirtschaftsaufschwung zwangsläufig auch eine Vergrößerung der Zahl der Einkommensbezieher und damit eine Steigerung des Volkseinkommens im Gefolge. Die Verkuppelung von Produktion und Einkommen ist so, daß eine Veränderung auf der einen Seite zwangsläufig eine parallele Erscheinung auf der anderen Seite hervorruft.

Das Institut für Konjunkturforschung hat die Veränderung des Einkommens im Konjunkturablauf wie folgt dargestellt und erläutert [122]):

Das Einkommen im Konjunkturablauf.



Tiefstand:

Unternehmungs- sowie Arbeitseinkommen und die Ausgaben (soweit sie elastisch sind) befinden sich in einem Tiefpunkt.

[122]) Entnommen aus E. Wagemann, Konjunkturlehre. Eine Grundlegung zur Lehre vom Rhythmus der Wirtschaft. Berlin 1928. S. 67. Schema des Konjunkturverlaufs in Deutschland.

Aufschwung:

Das Unternehmungseinkommen beginnt stark zuzunehmen. Das Arbeitseinkommen folgt langsam nach, die elastischen Ausgaben fangen an zu wachsen.

Hochspannung:

Das Unternehmungseinkommen hört auf zuzunehmen, gegen Ende dieser Periode geht es zurück. Das Arbeitseinkommen hält sich zunächst noch im ganzen auf der erreichten Höhe, ebenso die elastischen Ausgaben.

Krisis:

Scharfer Rückgang des Unternehmungseinkommens, Absinken des Arbeitseinkommens und der elastischen Ausgaben.

Je nach der Eigenart der Entstehungsquellen ist die Reaktionsfähigkeit der einzelwirtschaftlichen Einkommen verschieden stark. Nach diesem Kriterium unterscheidet Fricke[123]) vier Einkommensarten.

1. das Unternehmereinkommen,
2. das bedungene Arbeitseinkommen der in den Unternehmungen Tätigen,
3. das bedungene Einkommen der unkündbaren Staats- und Kommunalbeamten,
4. das bedungene Besitzrenteneinkommen.

In ähnlicher Weise unterscheidet auch der Amerikaner Kuznets[124]) in seiner Arbeit über die Konjunkturschwankungen im Einzel- und Großhandel der Vereinigten Staaten. Kuznets befaßt sich mit folgenden 4 Einkommensarten: 1. Löhne, 2. Gehälter, 3. Zinsen und Dividende, 4. Unternehmungsgewinn.

Im folgenden soll nun das Verhalten der obigen Einkommensarten im Konjunkturablauf untersucht werden.

Die Einkommensarten im Konjunkturablauf und die Auswirkungen dieser Konjunkturabhängigkeit.

Das Unternehmereinkommen in der Konjunktur.

Die unmittelbare Verbundenheit und Verankerung der Unternehmung im Absatzmarkte bedingt die starke Reagibilität des Unter-

[123]) Fricke, R., Konjunktur und Einkommen.
[124]) Vgl. „Markt der Fertigware," Jahrgang 1929, S. 331.

nehmereinkommens. Die Unternehmereinkommen werden in erster Linie von der Konjunktur betroffen[125]). Jede Veränderung der Produktions- und Absatzverhältnisse verändert im gleichen Verhältnis die Summe der Unternehmereinkommen und die Rentabilität der Unternehmung. Ein Steigen des Absatzes vermehrt im allgemeinen den Unternehmergewinn, ein Sinken des Absatzes vermindert das Unternehmereinkommen. Wohl kann der Unternehmer durch geeignete Anpassungstaktik in den einzelnen Konjunkturphasen seinen Unternehmergewinn beeinflussen, doch wird er die Einflüsse der Konjunktur nie ganz ausschalten können.

Die Veränderungen des Unternehmereinkommens sind sehr schwer in den einzelnen Konjunkturphasen zu erfassen. Die Steuererklärungen sind für die Erfassung derselben unzureichend. Eine wesentlich bessere Quelle für die Beurteilung der Schwankungen des Unternehmereinkommens sind nach Schmidt[126]) die Dividendenbeträge und Rohgewinne der zur öffentlichen Bilanz verpflichteten Aktiengesellschaften. Doch dürfen wir dabei nicht übersehen, daß auch diese mit der Wirklichkeit nur höchst selten übereinstimmen. Einmal ist die Unternehmung bestrebt, eine möglichst stete Dividendenpolitik zu treiben, zum andern ist meist ein Teil des Unternehmergewinns, der in Form von Tantiemen an führende Angestellte und Aufsichtsräte fließt, in der Bilanz nicht offen ausgewiesen.

Untersuchen wir die Auswirkungen der Konjunkturabhängigkeit der Unternehmereinkommen. Die Eigenart der Wiederverwendung eines großen Teils des Unternehmereinkommens zu Produktionszwecken im Gegensatz zu der Verwendung des Arbeitseinkommens hat eine starke Beeinflussung der erwerbswirtschaftlichen Einkommensverwendung zur Folge. In Zeiten aufsteigender Konjunktur, in denen das Unternehmereinkommen eine stark steigende Tendenz aufweist, wird die erwerbswirtschaftliche Einkommensverwendung trotz evtl. steigender Preise sehr stark sein. Dagegen wird der Unternehmer in Krisenzeiten mit seinem ohnehin sehr stark beschränkten Unternehmereinkommen nur das Notwendigste für seinen Betrieb anschaffen und an eine Betriebserweiterung nicht denken, obwohl er sich doch in Krisenzeiten billiger eindecken kann. Weniger stark wird die konsumwirtschaftliche Verwendung des Unternehmereinkommens beeinflußt. In den meisten Fällen wird der Unter-

[125]) Literatur: L. Reiners, Die wirkliche Wirtschaft. München 1931. S. 219.

[126]) Schmidt, Fr., Die Industriekonjunktur — ein Rechenfehler! S. 29.

nehmer noch soviel Einkommen beziehen, daß er seine bisher gewohnte Lebensweise im großen Ganzen fortführen kann. Doch kommt es auch auf die Intensität der Einkommensveränderung an [127]).

Das Arbeitseinkommen in der Konjunktur.

Weniger stark als das Unternehmereinkommen reagiert das Arbeitseinkommen auf die Konjunktur. Im Gegensatz zum Unternehmereinkommen werden die Löhne und Gehälter der in der Unternehmung Arbeitenden nicht aus dem Reinertrag, sondern aus dem Rohertrag der Unternehmung gezahlt. Theoretisch gesehen kann also die Unternehmung, solange die Kosten der Produktion noch gedeckt werden, die Löhne und Gehälter der beim Produktionsprozeß Tätigen einschließlich des Unternehmerlohnes bezahlen, trotzdem kein Unternehmergewinn mehr erzielt wird. Ein weiterer Grund schwächerer Reagibilität der Lohn- und Gehaltseinkommen liegt in der tariflichen Gebundenheit. Aus dem Charakter der Lohn- und Gehaltseinkommen geht hervor, daß diese den direkten Schwankungen des Geschäftserfolges entzogen sind. Die Löhne und Gehälter werden den in der Unternehmung Arbeitenden schon im voraus im Hinblick auf einen für die Zukunft erwarteten Gewinn bezahlt. Es scheint also, als ob das Arbeitseinkommen den Schwankungen der Konjunktur nicht ausgesetzt sei. Die Wirklichkeit belehrt uns jedoch eines anderen. Da sich durch die tarifliche Gebundenheit in den meisten Gewerbezweigen eine gewisse Starrheit der Löhne und Gehälter herausgebildet hat, so wird der Unternehmer gezwungen, seinen Betrieb in der Krise durch Arbeiterentlassungen, Kurzarbeit, Feierschichten und ähnl. den veränderten Konjunkturverhältnissen anzupassen. Die hohe Ziffer der Arbeitslosen von ca. 6 Millionen in den letzten Jahren ist ein untrüglicher Beweis dafür. Während in Zeiten der Depression und Krise das Unternehmereinkommen teilweise ganz zu fließen aufhört und die Unternehmung gezwungen ist, vielfach ihre Substanz anzugreifen, erhält der Arbeitnehmer, sofern er arbeitslos wird, immer noch in Form der Arbeitslosen- und Wohlfahrtsunterstützung ein wenn auch auf das physische Existenzminimum beschränktes Einkommen. Auch wird der Unternehmer nach Möglichkeit bestrebt sein, seine Arbeitskräfte über die kritische Zeit zu halten und sie erst dann entlassen, wenn es die Notwendigkeit erfordert.

[127]) Vgl. auch Seite 103 ff., Abschnitt über Scheingewinn und Scheinverlust.

Das Einkommen der Staats- und Kommunalbeamten im Konjunkturablauf.

Noch starrer als das Arbeitseinkommen der in privaten Unternehmungen Tätigen ist das Einkommen der Staats- und Kommunalbeamten, da es vertraglich auf lange Sicht festgelegt ist. Doch wurde auch dieses Einkommen durch die Notverordnungstaktik in den Krisenjahren beträchtlich gekürzt.

Besitz- und Renteneinkommen in der Konjunktur.

Aehnlich wie das Beamteneinkommen verhält sich auch das bedungene Besitz- und Renteneinkommen im Konjunkturverlauf. Wir verstehen darunter „alle Einnahmen aus Vermietung, Verpachtung und Verleihung von Vermögenswerten, bei denen die Verfügung über einzelne Vermögensteile gegen bestimmte regelmäßig wiederkehrende Zins- und Rentenleistungen in der Regel auf längere Sicht als Nutzungsrecht veräußert wird" (Fricke). Wie Gehälter und Löhne hat auch das Besitz- und Renteneinkommen den Rohertrag der Unternehmung zur Quelle und muß also als Kosten der Unternehmung bezahlt werden, ob ein Reinertrag vorhanden ist oder nicht. Die größere Stabilität gegenüber dem Arbeitseinkommen liegt darin, daß die Höhe des Arbeitseinkommens durch Entlassungen der Konjunktur angepaßt werden kann, während das Besitz- und Renteneinkommen, das auf lange Zeit geregelt ist — abgesehen von Geldwertveränderungen — keiner Minderung bezw. Erhöhung in den einzelnen Konjunkturphasen unterworfen ist.

Einkommensverwendung und Konjunktur.

Veränderungen der Kaufkraft erschüttern auch die Bedarfsgestaltung. Die Auswirkung der einzelnen Konjunkturphasen auf die Einkommensverwendung und besonders auf die sog. elastischen Ausgaben veranschaulicht uns deutlich das oben aufgezeigte Schaubild des Instituts für Konjunkturforschung (Seite 92). Erste Einschränkungen bei Kaufkraftschrumpfungen erfolgen im allgemeinen zuerst beim Luxuskonsum, dann bei dem engeren Kulturkonsum und zuletzt bei den Lebenshaltungsausgaben. Dementsprechend zeigen die sog. elastischen Ausgaben in Zeiten der Entfaltung der Wirtschaft und damit steigender Wohlhabenheit eine stark ansteigende Tendenz, und in Zeiten wirtschaftlichen Niedergangs sinken sie ebenso stark ab. Die starren Aussgaben dagegen laufen —

wie es ja der Name besagt — durch sämtliche Konjunkturphasen fast gleichmäßig fort.

Jeder Bezieher von Einkommen hat das Bestreben, sein Einkommen bestmöglich zu verwenden. Ist nach der Ansicht des Einkommensbeziehers ein gewisses Bestmaß der Verwendung seiner Einkommensbezüge erreicht, so tritt eine Gleichförmigkeit in der zukünftigen Einkommensverwendung ein. Eine Einkommensänderung muß naturnotwendig diese Gleichförmigkeit zerschlagen. Das sinkende Einkommen hat ein Absteigen der betroffenen Einkommensschichten in niederere Klassen der Einkommenspyramide zur Folge. Notgedrungen müssen auch diese sich der Bedarfsgestaltung in der neuen Stufe, in die sie herabgesunken sind, angleichen. Zunächst werden sie sich doch noch zäh an die hergebrachte Lebensweise klammern. Das Institut für Konjunkturforschung urteilt auf Grund der Ergebnisse der Haushaltsrechnungen von 1927 bis 1928, „daß ein plötzliches Herabsinken von einer höheren in eine niederere Einkommensstufe meist nicht sofort eine entsprechende neue Verteilung der Ausgaben nach sich zieht, da Lebensgewohnheiten und Verträge (Miete) die Reaktion erschweren“ [128]). Ein Steigen der Kaufkraft durchbricht ebenfalls die Einförmigkeit der Bedarfsgestaltung, wenigstens solange, bis sich wieder die Einkommensverwendung auf ein Bestmaß eingespielt hat. Die Bedarfsgestaltung wird bei einer Ausdehnung der Kaufkraft vielgestältiger.

Dem Wirtschaftspraktiker bleibt es vor allem überlassen, die Auswirkungen des Auf und Ab des Einkommens auf den Absatz seiner Produkte an Hand seiner Umsatzziffern zu verfolgen und daraus die Folgerungen für die Betriebsdisposition abzuleiten, da es bei der großen Menge von Waren und Warengattungen unmöglich ist, Allgemeinregeln aufzustellen.

Die Möglichkeit einer Beeinflussung der Wirksamkeit der Kaufkraft von seiten der Einzelunternehmung.

Der ungeheure Einfluß der Kaufkraft der Bevölkerung auf den Geschäftsgang einer Einzelunternehmung erfordert es, nachzudenken, welche Möglichkeiten von Unternehmerseite ergriffen werden können, um die Kaufkraft für die Abnahme ihrer Produkte günstig zu beeinflussen. Besonders notwendig sind solche Maßnahmen in Zeiten der Einkommensschrumpfung.

[128]) Wochenbericht des I.f.K. vom 3. Juni 1931.

Soll der Umsatz trotz Einkommensminderung auf gleicher Höhe gehalten oder sogar noch gesteigert werden, so muß eine Intensivierung der Absatztätigkeit einsetzen. Verschiedene Wege können dabei beschritten werden. Mellerowicz zählt die nachfolgenden Möglichkeiten auf[129]: Verstärkung der direkten und indirekten Reklame, Eröffnung neuer Verkaufsstellen, Preissenkung zum Zwecke der Weckung des latenten Bedarfes, Verbesserung des Produktes zur Erhöhung seiner Konkurrenzfähigkeit, Absatz- und Konsumfinanzierung in der Absicht, durch Erhöhung der Kauffähigkeit und Kaufwilligkeit von Handel und Konsumenten mit Hilfe langfristiger Kreditgewährung den Absatz zu steigern.

Während die Betriebe die Einkommensschichtung in den Absatzgebieten als gegeben hinnehmen müssen, sind sie an der Bildung des Preisniveaus beteiligt. Einer Einkommensminderung kann durch Senkung der Preishöhe entgegengewirkt werden. Dazu ist jedoch normalerweise eine Verringerung der Aufwandskosten notwendig. Nicht immer wird dies jedoch möglich sein. Gegebenenfalls dringt der Unternehmer mit seinen Produkten in die tieferen Schichten der Einkommenspyramide ein, die seither für seine Waren nicht kaufkräftig genug waren. Dadurch wird die Absatzbasis erweitert. Ein Schulbeispiel von Absatzsteigerung durch Aufsuchen tieferer Einkommensschichten finden wir in der amerikanischen Automobilindustrie. Ford hat es verstanden, durch weitgehendste Rationalisierung und Typisierung die Herstellungskosten für seine Autos soweit zu senken, daß selbst die tiefer gelegenen Einkommensschichten einen Fordwagen anschaffen konnten. Aehnliche Bestrebungen finden wir ja auch heute in der deutschen Automobilindustrie.

Bei einem Teil von Waren ist es möglich, den Absatz bei Kaufkraftminderungen durch Einkommensrückgang dadurch zu steigern, daß eine kleinere Verpackungs- und Mengeneinheit gewählt wird. Besonders ausgiebig wurde in der vergangenen Krise ein weiteres Mittel zur Beeinflussung der Kaufkraft angewendet. Es ist dies das sog. Abzahlungssystem, das Zahlen des Kaufpreises der Ware in Raten. Dadurch, daß der Käufer einer Ware nicht sofort den vollen Rechnungsbetrag bezahlen muß, sondern ihn entsprechend seiner finanziellen Leistungsfähigkeit bequem in festgesetzten Raten

[129] Mellerowicz, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre der Unternehmung, S. 152 ff.

abzahlen kann, können auch Käuferschichten für den Kauf einer Ware gewonnen werden, die andernfalls ausfallen würden. Konsument und Produzent haben dadurch gewisse Vorteile. Der Konsument, indem er Bedürfnisse befriedigen kann, ohne beim Kaufe der Ware sofort den vollen Kaufpreis bezahlen zu müssen, und der Produzent, indem er durch Absatzsteigerung einen größeren Gewinn erzielt. Voraussetzung für den Unternehmer ist jedoch, daß er sich in diesem Falle durch eine Einkommensanalyse ein genaues Bild über die Einkommens- und Vermögensverhältnisse der Abnehmer macht. Schnutenhaus[130]) sagt: „Aus der Diskrepanz von Einkommenshöhe, der Preishöhe der gewünschten Ware und dem Dringlichkeitsantrieb des Bedürfnisses ergibt sich die mehr oder minder große Skala des Krediteinkaufs auf seiten der Konsumenten oder des Kreditverkaufs auf seiten des Unternehmers, Gewerbetreibenden oder freien Berufsvertreters." Die dem Kunden eingeräumte Kredithöhe hängt von der Höhe seines Einkommens ab. Es muß dabei jedoch ungefähr festgestellt werden, mit welchen Ausgaben das Einkommen des Käufers für die verschiedenen Bedürfnisse belastet ist, so für Lebensunterhalt, Wohnungsmiete usw. Normalerweise wird nach Angaben aus der Praxis als Kredithöhe ein Satz von 10—15% des regulären Einkommens angesetzt.

Die praktische Anwendung der kaufkraftanalytischen Ergebnisse in der Unternehmung.

Eine Untersuchung der Kaufkraftverhältnisse wäre für den Unternehmer nutzlos, wenn er nicht daraus Erkenntnisse für den Betrieb gewinnen und die Folgerungen für seine Betriebspolitik ableiten würde. Auch müssen die gewonnenen Erkenntnisse dauernd nachgeprüft und mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung verglichen werden.

Charakteristisch für unsere gegenwärtige Wirtschaft ist eine außerordentlich gute Durchbildung der Produktionstechnik, weniger durchgreifend ist die Rationalisierung auf kaufmännischem Gebiete, vor allem aber auf dem Gebiete des Vertriebs. Und doch ist es notwendig, „den Vertrieb zu rationalisieren, ihm die Gestaltung höchster Zweckmäßigkeit zu geben, auch den Absatz entsprechend den Bedingtheiten und Gegebenheiten des Marktes zu organisieren und ihm den Charakter des Planmäßigen und Systematischen zu geben.

[130]) Schnutenhaus, O., Absatzanalyse und Kreditverkauf, in HwHp., 22. Jahrgang 1929, Heft 5, S. 153 ff.

Der Sinn ist, die kommende Entwicklung vorwegzunehmen und den Absatz auf langfristige Planung einzustellen“ [131]). Nur so ist ein systematisches und planvolles Wirtschaften möglich.

Ein Stück kaufmännischer Rationalisierung stellt das Budgetwesen (Planung) dar.

Marktanalyse [132]) als Grundlage für den Wirtschaftsplan.

Der Planungsgedanke hat in den letzten Jahren im Wirtschaftsleben starken Eingang gefunden und zwar nicht nur in der technischen Produktionsgestaltung, sondern in der gesamten Unternehmungspolitik. Wir sprechen von Absatz-, Produktions-, Einkaufs-, Kosten-, Finanzplänen. Sie alle verfolgen den einen Endzweck, Voraussetzung für ökonomische Arbeit zu schaffen. Durch die Planung sollen Spannungen, die einmal zwischen Unternehmung und Markt, zum andern zwischen den einzelnen Betriebsphasen in der Unternehmung selbst bestehen, ausgeschaltet werden. Die Unternehmung erreicht dadurch namhafte Sicherheit und Stetigkeit in der gesamten Betriebsführung und vermeidet Vergeudung im Betriebe. Die Kosten und das Risiko, die bei einer unsystematischen, dem Zufall überlassenen und dem Gefühl nach bestimmten Wirtschaft vorhanden sind, sollen soweit als möglich ausgeschaltet und die Dispositionen der Unternehmung auf wohldurchdachte, exakte Grundlagen gestellt werden.

Der Planungsgedanke in der Wirtschaft hat seinen Ursprung in Amerika und hat in der amerikanischen Wirtschaft besonders starken Widerhall gefunden. Die dort stark fortgeschrittene Uniformierung des Bedarfes ermöglichte eine genaue Vorausbestimmung des Absatzkontingentes. Die Widerstände, die sich in Deutschland gegen eine exakte Planung des betrieblichen Geschehens geltend gemacht haben, beruhen vor allem darauf, daß der deutsche Unternehmer es nicht in dem Maße wie der Amerikaner mit sog. einfachen Märkten zu tun hat, da in Deutschland Geschmack und Qualität noch nicht so stark schematisiert sind [133]). Diese Widerstände

[131]) Mellerowicz, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre der Unternehmung. S. 152 ff.

[132]) Absichtlich wurde hier und in den folgenden Kapiteln der Begriff „Marktanalyse“ statt des viel engeren Begriffes „Kaufkraftanalyse“ vom Verfasser gewählt, da, wie schon erwähnt, außer der Kaufkraft der Konsumenten noch andere Faktoren, die beim Kauf einer Ware mitsprechen, zu berücksichtigen sind.

[133]) Vgl. Schnutenhaus, O., Die Absatztechnik der amerikanischen in-

sind jedoch durch das Sinken der Kaufkraft in den letzten Jahren, die eine stärkere Nachfrage nach billigeren Massenprodukten hervorgerufen hat, zum Teil gebrochen worden.

Grundlage der Planung und der Arbeitsdurchführung in einer Unternehmung bildet die genaue Kenntnis der Absatzbedingungen, da die Absatzmöglichkeit das Produktions- und Beschaffungsprogramm und damit die ganze Finanzierung bestimmt. Das Kernstück eines kaufmännischen Budgets ist daher der Absatzplan. Um ihn festzustellen, müssen wir zuerst durch Marktanalyse die absetzbare Menge errechnen und erhalten dann mit Hilfe des möglichen Preises und der Kosten den etwaigen Roherlös der Planperiode. Auf dem Absatzplan baut sich der ganze einzelbetriebliche Wirtschaftsplan auf, da die Ergebnisse der wissenschaftlichen Vertriebsführung auch auf die Bewirtschaftung der Produktion und Beschaffung folgerichtig angewendet werden müssen. Der enge Zusammenhang des Absatzplanes mit dem Produktions-, Einkaufs- und Finanzierungsplan geht daraus deutlich hervor. Ob der Absatzplan immer das Primat hat, hängt vor allem von der Stellung der Unternehmung in der Marktwirtschaft und von der Branchenzugehörigkeit derselben ab [134]).

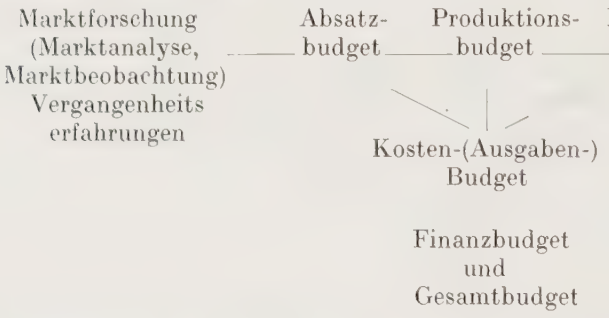
Der Aufbau des industriellen Gesamtbudgets geht zumeist in der Weise vor sich, daß zunächst auf Grund der Vergangenheitserfahrungen und der Zukunftsschätzungen von Marktanalyse und Marktbeobachtung das Absatz- oder Verkaufsbudget festgestellt wird. Die eigenartige Verquickung von betriebsfremden und betriebseigenen Kräften in der Betriebsphase „Vertrieb" verlangt neben der Berücksichtigung der außerbetrieblichen Absatzbedingungen die Beachtung der innerbetrieblichen. Das Absatzbudget bildet den Grundstock für das Produktionsbudget (Betriebsplanung), wobei die eigene Produktionskapazität zu berücksichtigen ist. Aus diesem geht wiederum unter Beachtung des Fassungsvermögens der Lager das

---

dustriellen Unternehmung. Berlin 1927; Schnutenhaus, O., Amerikanische Absatzanalyse? Der pr.Bw. 1928, Heft 2.

[134]) Nach Feststellungen der internationalen Budgetkonferenz in Genf im Juli 1930 ist dafür maßgebend, ob in einem Industriezweige Ueberproduktion oder ungedeckte Nachfrage besteht. Vgl. Bader, Vertrieb-, Betrieb und Budget, in Maschinenbau, Jahrgang 1930, Heft 17, S. 589; Lohmann, Der Wirtschaftsplan der Unternehmung, S. 67; Siegel, O., in Z.f.B., Jahrgang 1930, S. 550, Die Budgetkontrolle als internationaler Verhandlungsgegenstand; ebenso Nicklisch, Die Betriebswirtschaft, 7. Auflage der Wirtschaftlichen Betriebslehre 1932, S. 724.

Einkaufsbudget hervor. Aus dem Absatz-, Produktions- und Einkaufsbudget und der eigenen Leistungsfähigkeit resultiert wiederum das Kosten- bezw. das Ausgabenbudget. Am Schlusse steht das Finanzbudget als Anlage- (Investitions-) und Kapital- (Kredit-) Budget und das Gesamtbudget, das die Gesamtplanung für die Führung des betreffenden industriellen Unternehmens darstellt, sodaß wir zu folgendem Schema kommen:



Die Marktforschung bildet daher den Grundstein für den Aufbau des industriellen Budgets. Henzel [135]) bestätigt dies, wenn er sagt: „Marktanalyse bildet somit ein notwendiges Werkzeug der Disposition, ohne dessen Hilfe die Planung ihren Zweck verfehlen muß."

Benützen wir die Vorausbestimmung des Absatzes als Grundlage für die Produktion, so wäre es falsch, das betriebliche Rechnungswesen, insbesondere die Kalkulation, auf der Basis von Vergangenheitswerten aufzubauen. Vielmehr muß die Grundlage für die Kalkulation in Abhängigkeit von dem zu erwartenden Beschäftigungsgrad geschaffen werden [136]). Den fortwährenden Veränderungen im Absatzmarkte kann sich auch die Einzelunternehmung in ihrer naturnotwendigen Verbundenheit mit der Marktwirtschaft nicht verschließen. Sie muß deshalb auch ihr betriebliches Rechnungswesen den Marktveränderungen anpassen. Schmidt [137]) sagt dazu: „Wir sehen die Unternehmung in der Marktwirtschaft dem Strome der Werte ausgesetzt, in ihm und mit ihm schwimmend, selbst einen Teil desselben bildend und müssen nun nach einer Rechenweise suchen, die uns erlaubt, alle Verschiebungen im

[135]) Henzel, Marktanalyse und Budgetierung. Berlin-Wien 1932.

[136]) Vgl. auch Altschul, Budgetierung in der Privatindustrie. In „Die Wirtschaftskurve," Jahrgang 1928, S. 68.

[137]) Schmidt, Die organische Tageswertbilanz. 3. Aufl. 1929, S. 79.

Wertestrom, gruppiert um die Unternehmung als Kern, zum Ausdruck zu bringen."

Solche Wertverschiebungen treten nach Schmidt[138]) ein, wenn entweder das Güterquantum in seiner Gesamtheit sich ändert oder die Einkommensseite sich verschiebt. Uns interessieren hier die durch Veränderungen des Einkommens verursachten Verschiebungen im Beschaffungsmarkte. Wie stark Wandlungen auf der Einkommensseite sich auf die Unternehmungen und ihre Betriebspolitik auswirken, hat unsere Generation in der Inflations- und Deflationszeit zur Genüge erfahren. Diese Veränderungen in der Marktwirtschaft müssen auch im Rechnungswesen der Einzelunternehmung berücksichtigt werden, wenn der Unternehmer sich nicht selbst betrügen will. Das Nichtberücksichtigen der Veränderungen im Markte verleitet den Unternehmer zur Errechnung von Scheingewinnen und Scheinverlusten, die zu Fehldispositionen führen müssen. Treffend beweist dies das einfache Kalkulationsbeispiel Schmidts[139]): Ein Unternehmer hat einen Warenvorrat zum Preise von RM 100.— pro Einheit erworben. Solange im Beschaffungsmarkte die Preise stabil sind und der Unternehmer wieder zu dem gleichen Preise seinen Warenvorrat ersetzen kann, ist alles, was der Unternehmer beim Verkauf seiner Waren über die RM 100.— pro Einheit hinaus erlöst, Gewinn, wenn wir von den Kosten des Umsatzprozesses absehen. Anders liegt der Fall jedoch, wenn Einkommensveränderungen im Beschaffungsmarkte Wertverschiebungen hervorrufen. Steigt der Einkaufspreis im Beschaffungsmarkte pro Einheit auf RM 150.—, so gewinnt der Unternehmer nur, wenn er über RM 150. - pro Einheit verkauft. Vorausgesetzt dabei ist, daß der Unternehmer nicht nur ein einmaliges Geschäft tätigt, sondern seine verkauften Waren wieder durch Neukäufe ergänzt. Läßt der Unternehmer die Wiederbeschaffungskosten der Waren aus dem Auge und legt seiner Berechnung nur die Anschaffungskosten des bereits getätigten Kaufes zugrunde, so erlöst er in unserem Falle bei einem 10% Gewinnzuschlag RM 110.— pro Einheit. Für die Wiederbeschaffung der Ware muß er aber für die Einheit RM 150.— aufwenden. Verbraucht er nun noch die RM 10.— angeblichen Gewinn, so kann er mit dem erzielten Erlös nur noch $^2/_3$ der Wareneinheit kaufen. Sinkt dagegen der Be-

---

138) Schmidt, Industriekonjunktur — ein Rechenfehler! in Z.f.B., S. 62.

139) Schmidt, Industriekonjunktur — ein Rechenfehler! in Z.f.B., S. 64.

schaffungspreis von RM 100.— pro Einheit auf RM 50.— so kann der Unternehmer bei einem Erlös von RM 110.— pro Einheit nicht nur einen Gewinn von RM 10.— einstecken und verbrauchen, er hat vielmehr darüber hinaus noch die Anschaffungskosten für eine weitere Wareneinheit verdient.

Bei nominaler Rechnung würde nach Schmidt, im Falle einer Wertsteigerung im Beschaffungsmarkte der Unternehmer, wenn er diesen Betrag als Gewinn betrachtet, Vermögen in Einkommen umwandeln und damit einen Scheingewinn berechnen und verzehren, während er tatsächlich Vermögenswerte aufbraucht. Im Falle einer Wertsenkung im Beschaffungsmarkte wandelt der Unternehmer im obigen Falle Einkommen in Vermögen um, denn das wirkliche Vermögen der Unternehmung ist ja „nach vollem Umsatz aller Bestände" auf das doppelte angewachsen. Schmidt sagt dazu[140]): „Der Betrag, der im Betriebe fälschlicherweise zurückgehaltenen Wertminderung am ruhenden Vermögen ist Scheinverlust durch Einsetzung von Scheinkostwerten". Bei Scheingewinn wird der Unternehmer leicht dazu verleitet, seinen Betrieb zu erweitern. Bei Scheinverlust verwandelt die Unternehmung in dem nicht ausgeschütteten Betrage Einkommen in Kapital, welches, sofern der Betrieb nicht erweitert wird, nicht voll ausgenutzt werden kann. Wird auf der Basis dieser falschen Rechnung disponiert, so müssen schwerwiegende Folgen für die Unternehmung entstehen. Schmidt[141]) folgert daraus: „Nur auf dem Tageswert der Einzelkostenteile kann eine Erfolgsrechnung aufgebaut werden, die dem Unternehmer richtige Betriebsdisposition in jeder Wirtschaftslage ermöglicht."

Vergegenwärtigen wir uns die Aufgabe und den Inhalt des Absatzplanes. Aufgabe der Planung überhaupt ist es, der Unternehmungsleitung einen genauen Weg für die Zukunft zu weisen, alle betrieblichen Maßnahmen auf sichere Basis zu stellen. Hier fällt dem Absatzplane insofern die Hauptaufgabe zu, als, wie bereits dargelegt wurde, die einzelbetriebliche Wirtschaftsplanung vom Absatz, vom Vertriebe ausgehen muß. Seine besondere Aufgabe ist es, „innerhalb des nächsten Planungszeitraums (z. B. des Jahres, Halbjahres usw.) die vorzugebenden Soll-Umsätze nach ihrer zeitlichen, örtlichen, mengen- und wertmäßigen Verteilung (monatlich, wöchent-

[140]) Schmidt, Industriekonjunktur — ein Rechenfehler! in Z.f.B., S. 65, 2. Sonderheft 1927.

[141]) Schmidt, Industriekonjunktur — ein Rechenfehler! in Z.f.B., S. 87.

lich) festzulegen [142]). Um dieses Verkaufs-Soll bestimmen zu können und um die örtlichen Unterschiede zu ersehen, muß durch eine Marktanalyse die Urteilsgrundlage geschaffen werden. Sie liefert uns die Standardzahlen, die durch Marktbeobachtung, Verkäuferberichte und die eigene sowie die Branchen-Umsatzstatistik ergänzt werden. Berücksichtigt man dazu noch die möglichen Preise, so erhält man einen ungefähren Roherlös der Planperiode. Schwierig ist es jedoch, den bisherigen Sättigungsgrad bei hochwertigen Produkten zahlenmäßig zu erfassen, weshalb vor allem Marktanalysen für solche Güter vielfach scheitern, vorausgesetzt, daß es sich nicht um ein Absatzgebiet handelt, in dem die betreffende Ware noch nicht abgesetzt wurde. Der Käufer einer Ware von mehrjähriger Gebrauchsdauer (Staubsauger, Nähmaschine, Klavier usw.) scheidet bis zur Wiederersetzung im allgemeinen vom Kaufe aus, obwohl er vielleicht die Kaufkraft zu einem erneuten Kaufe besitzt. Hier können nur Sachverständige auf Grund langjähriger Erfahrungen und genauer Kenntnis der Gebrauchsdauer der zu verkaufenden Ware mit Schätzungen zu Hilfe kommen. Etwas einfacher gestaltet sich ja die Bestandsschätzung im Automarkte, da wir hier Statistiken über den tatsächlichen Autobestand haben (vgl. Bader, Einkommen und Kraftfahrzeughaltung in Deutschland). Auch für die räumlich-sachliche Gliederung des Absatzplanes liefert uns ausschließlich die Marktanalyse die notwendigen Grundlagen.

Marktanalyse und Absatzorganisation.

Während die innere Organisation des Vertriebes in starkem Ausmaße betriebsbedingt ist, muß die äußere Absatzorganisation, wenn sie zweckmäßig und ökonomisch sein soll, den Gegebenheiten und den Bedingtheiten des Absatzmarktes entsprechend organisiert sein. Die Stellung der Unternehmung im Markte ist letzten Endes entscheidend für ihre Rentabilität.

Schon bei der Gründung einer Handelsunternehmung oder einer industriellen Verkaufsfiliale sowie bei Umstellungen, Erweiterungen und bei der Neueinführung eines Artikels ist die Kenntnis der Kaufkraftverhältnisse von fundamentaler Bedeutung. Bei der Wahl des Standortes des Handels ist in erster Linie die Konsumkraft der Bevölkerung maßgebend, die durch die Einkommensverhältnisse dokumentiert wird. Aufgabe der Vertriebsorganisation

[142]) Zeidler, Die Vertriebskosten. In Vertriebshandbuch für industrielle Betriebe, S. 250 ff.

ist es, in diesem Falle an Hand der Marktverhältnisse die zweckmäßigsten und billigsten Verkaufsstützpunkte und Absatzwege herauszufinden. Allein die Kenntnis der Einkommensarten und ihre prozentuale Verteilung in den Absatzbezirken gibt uns schon wertvollen Aufschluß für die Verkaufspolitik, wie über Qualität, Aufmachung, Preis- und Kreditpolitik der abzusetzenden Ware; Einkommensgröße und Einkommensverwendung, die die Konsumgewohnheiten der Bevölkerung widerspiegeln, zeigen uns eindeutig, ob es sich überhaupt im Hinblick auf die Kaufkraftverhältnisse lohnt, in einem bestimmten Gebiete ein Verkaufsgeschäft für hochwertige Artikel zu errichten. Anders ist es natürlich bei billigen Massenwaren des täglichen Bedarfs. Hier drängen sich vor allem andere Faktoren der Marktanalyse in den Vordergrund, wie Stärke der Konkurrenz, Substitutionswaren, Konsumgewohnheiten und ähnl., während die Kaufkraftverhältnisse hier eine etwas untergeordnete Rolle spielen. Doch ermöglicht auch hier die Kenntnis der Kaufkraft der Konsumenten, die Absatzmöglichkeiten richtig einzuschätzen und die Produktion und Lagerhaltung dieser Kaufkraft anzupassen.

Wichtig für die Organisation des Absatzes ist auch die Aufteilung des gesamten Absatzgebietes in Absatzbezirke. Nicht nur geographische Gesichtspunkte sind für die Aufteilung der Absatzbezirke maßgebend, sondern mitbestimmend wirken auch hier in erster Linie die Kaufkraftverhältnisse. Ihre Kenntnis ermöglicht die Bemessung des Absatzradius (Findeisen) und der Absatzbezirke für Verkaufsfilialen und Vertreter. Ebenso ermöglicht das Resultat einer Kaufkraftanalyse jedem Vertreter, jeder Verkaufsfiliale eine gewisse Zielzahl, die sog. Verkaufs q u o t e, festzulegen, die einmal zur Anspornung sowie zur Kontrolle der „Vertriebswucht" dienen kann. Auch für die Gehaltsbemessung des Verkäufers kann die Verkaufsquote zur Grundlage gemacht werden. Eine bloße gefühlsmäßige Abschätzung der Verkaufsquote entspricht selten den Tatsachen.

An Beispielen soll gezeigt werden, wie eine solche gebietsmäßige Quotenaufteilung mit Hilfe einer Einkommensanalyse durchgeführt werden kann[143]). Dabei ist als künftige Gesamtquote der bisherige

[143]) Die Beispiele stammen aus dem Vertriebshandbuch für industrielle Betriebe, herausgegeben von der Fachgruppe „Vertriebsingenieure" beim Verein Deutscher Ingenieure, Berlin 1931, V.D.I.-Verlag. Abschnitt 2: Vertriebsorganisation von Schnutenhaus, S. 60 ff.

Gesamtverkauf der betreffenden Unternehmung in Höhe von RM 1 000 000.— zugrunde gelegt. Da ein einziger Aufteilungsmaßstab nur selten für die Quotenaufteilung ausreichend ist, hat Schnutenhaus die folgenden Verteilungsmaßstäbe verwendet:

Bevölkerungszahl,
Einkommen der Bevölkerung,
Händler,
Leser,
bisheriger Gesamtverkaufsanteil.

1. Gebietsweise Quotenaufteilung.

Bisheriger Gesamtverkauf RM 1000000.—

	Bevölkerungszahl	Quote RM	Einkommen der Bevölkerung	Quote RM
Bezirk A	6 340 000 = 36%	360 000.—	15 500 000 = 32%	320 000. —
Bezirk B	2 460 000 = 14%	140 000. —	6 200 000 = 12%	120 000. —
Bezirk C	8 100 000 = 46%	460 000.—	24 100 000 = 50%	500 000.—
Bezirk D	700 000 = 4%	40 000.—	3 200 000 = 6%	60 000.—
.	17 600 000 = 100%	1 000 000. —	49 000 000 = 100%	1 000 000.—

2. Bezirksweise Zusammenstellung.

Aufteilungsmaßstab	Quote Bezirk A in RM	Quote Bezirk B in RM	
Bevölkerungszahl	360 000.—	140 000.—	
Einkommen der Bevölkerung .	320 000.—	120 000.—	
Händler	280 000.—	160 000.—	usw.
Leser	300 000.—	100 000.—	
Bisheriger Gesamtverkaufsanteil	200 000.—	140 000.—	
Durchschnittsquote	1 460 000.— : 5 = 292 000.—	660 000. — : 5 = 132 000.—	

Die einzelnen Faktoren werden dabei verschieden gewichtet. Schnutenhaus bewertet „die Bevölkerungszahl mit 50 vom Hundert, Einkommen der Bevölkerung mit 25 v. H., Händler mit 25 v. H. Die Gewichtung kann natürlich für jeden Absatzbezirk verschieden sein, nur muß darauf geachtet werden, daß immer die Summe aller Teilquoten gleich der ursprünglichen Gesamtquote ist."

Die Oekonomisierung des Absatzes wirkt sich vorteilhaft auf die Vertriebskosten aus. Eine planmäßige Absatzorganisation auf Grund einer Marktanalyse ermöglicht das Aufsuchen der günstigsten Absatzgebiete und Absatzwege (ob eigener Vertrieb oder Vertrieb durch Agenten, Kommissionäre usw.) und vermeidet dadurch unrationelle Vertriebskosten.

Auch für die Preispolitik ergeben sich aus den Einkommensverhältnisssen wichtige Anhaltspunkte. Die Kenntnis der Verschiedenheit der Einkommensverhältnisse verschafft dem Marktanalytiker einen Ueberblick darüber, wo er besssere Qualitäten absetzen kann und wo geringere Qualitäten am Platze sind. Die Kaufkraftanalyse zeigt die Gebiete mit geringeren Absatzmöglichkeiten und solche Plätze, an denen das Geschäft verhältnismäßig groß und aussichtsreich ist. Nach der Kaufkraft der Bevölkerung, besonders der neu zu gewinnenden Kreise, muß sich die Preispolitik des Unternehmers richten.

Marktanalyse und Werbung.

„Nachfrage zu wecken, ist Aufgabe der Reklame, sie aufzusuchen, die der Marktanalyse.“[144]).

Dieser Ausspruch Kiehls kennzeichnet klar die Aufgabe der Marktanalyse im Hinblick auf die Werbung. In der Praxis ist die Notwendigkeit der Werbung längst bestätigt worden. Sie ist in unserer modernen Wirtschaft ein wichtiger Punkt für die Betriebspolitik geworden.

Den Reklamepraktikern stellen sich vor der Durchführung eines Werbefeldzuges schwierige Fragen in den Weg. Benedict führt folgende Fragen auf, die sich der Reklamedisponent vor Inangriffnahme eines Werbefeldzuges überlegen und beantworten muß[145]):

1. Für welche Erzeugnisse soll geworben werden?
2. Welche Märkte sollen bearbeitet werden?
3. Welcher Zeitabschnitt steht zur Verfügung?
4. Welche Werbemittel kommen in Frage?
5. Welche Geldmittel können eingesetzt werden?
   Wie werden sie aufgeteilt?

Von der exakten Beantwortung dieser Fragen hängt der Erfolg des Werbefeldzuges ab. Es muß doch das Ziel jedes Reklame-

[144]) Kiehl, Armin, System der Marktanalyse, Lübeck 1929, S. 14.
[145]) Benedict, Industrielle Werbung. Im Vertriebshandbuch für industrielle Betriebe, V.D.I.-Verlag, S. 126.

disponenten sein, seinen Werbeaufwand und Werbeertrag in Einklang zu bringen. Wollen wir aber obige Fragen genau beantworten, so ist eine Marktanalyse unumgänglich. Sie muß uns vor allem darüber Auskunft geben, welche Märkte bearbeitet werden sollen. Die Marktanalyse liefert uns die Grundlage für eine rationelle Reklame. Die Konjunktur und die Kaufkraft des Konsumenten bestimmen in weitgehendstem Maße die Anlage des Reklamefeldzuges. Die Kaufkraftanalyse gibt uns daher den Ansatzpunkt für die Einsetzung des Werbefeldzuges. Sie zeigt, wo es sich lohnt und wo die Aussicht vorhanden ist, den Absatz durch organisierte Werbemaßnahmen zu steigern. Sie gibt uns einen Hinweis, wo eine intensivere Bearbeitung durch Vertreter oder Werbemaßnahmen Erfolg verspricht, ob ein umstrittenes Gebiet besser aufgegeben werden soll, so daß unnötige Reklamekosten vermieden werden können. Auch die Menge des Einsatzes ergibt sich aus den Resultaten der Marktanalyse (Zahl der Verbraucher) und wird begrenzt durch die in der Unternehmung für Werbung vorhandenen Mittel. Haben wir durch eine Marktanalyse festgestellt, daß in einem Gebiete zwar Kaufkraft in genügender Menge vorhanden ist, daß es jedoch beim Publikum an Kauflust fehlt, so lohnt es sich, hier eine größere Menge an Reklamemitteln einzusetzen. Durch Erfahrung läßt sich ein gewisser Prozentsatz schätzen, der vom mutmaßlichen budgetmäßig festgelegten Absatz für Reklame aufgewendet werden darf.

Wir sehen, wie wichtig die Marktanalyse für die Planung der Werbung ist. Die Wirkung und die Kosten der Reklame hängen von ihr ab. Auch bei der Werbung ist es notwendig, ökonomisch zu handeln, um unnötige Kosten zu ersparen. Ein Werbefeldzug ohne vorausgehende Marktforschung muß verfehlt sein, da er sich nicht der Käuferstruktur anpaßt. Die beste Grundlage für die Durchführung eines Werbefeldzuges bildet die Statistik der Einkommensverhältnisse [146]). Aus ihr läßt sich die Verschiedenheit der Kaufkraft in den einzelnen Gebieten erkennen.

Unsere betriebswirtschaftlichen Folgerungen zeigen offensichtlich die erhebliche Bedeutung, die der Kaufkraftanalyse als Grundlage für die Unternehmungsführung zukommt. Die systematische Verfol-

[146]) Hauckewitz hat auf Grund der Ziffern der Einkommensteuerveranlagung von 1925 und der Lohnsummensteuer für das Jahr 1926 einen „Generalplan" für das deutsche Einkommen aufgestellt, um so einen Ausgangspunkt für Werbefeldzüge zu erhalten. (Vgl. Seidels Reklame, 14. Jahrgang 1930, Heft I, S. 7 ff.)

gung der Marktvorgänge ermöglicht eine elastische Unternehmungspolitik, die durch Anpassung an die jeweiligen Kaufkraftverhältnisse die Unternehmung vor großen Verlusten bewahren kann.

Schlußbetrachtung: Zusammenfassung und Forderungen.

Die Kaufkraft der Bevölkerung, repräsentiert durch das Einkommen, hat für die Konsumgüterindustrie grundlegende Bedeutung. Kaufkraftforschung ist daher für sie unerläßlich, um die Betriebsfunktionen zweckmäßig zu gestalten und Fehldispositionen zu vermeiden. Privat- und Volkswirtschaft werden dadurch gefestigt.

Wenn die Ergebnisse von solchen Kaufkraftforschungen in der Praxis verwertbar sein sollen, muß ein vollkommeneres Material zur Verfügung stehen, als dies bis jetzt der Fall ist. Das vorhandene Material ist zum großen Teil noch sehr roh und unvollständig. Zwei Haupteigenschaften müssen an das Material gestellt werden. Es muß die Kaufkraftstruktur 1. rasch, 2. unverfälscht eindeutig aufzeigen. Die Einkommensteuerstatistiken des Statistischen Reichsamts genügen den Anforderungen nicht. Sie sind bei ihrer Veröffentlichung veraltet. Praktischen Wert haben für den Unternehmer Kaufkraftstatistiken aber nur dann, wenn sie rechtzeitig Ausdehnungen und Schrumpfungen der Kaufkraft anzeigen. Eine wertvolle Ergänzung bilden die in den Wochenberichten des Instituts für Konjunkturforschung erscheinenden Berichte im Zusammenhang mit Kaufkraft (Tätigkeitsgrad der Industrie, Arbeitslosenziffer usw.). Außerdem wäre auch eine weitergehende regionale und lokale Aufgliederung in Einkommensteuerstatistiken wünschenswert. Es könnte hier bestimmt Abhilfe geschaffen werden, indem die statistischen Landesämter oder Landesfinanzämter ermächtigt werden, ihr Material sofort nach Fertigstellung zu veröffentlichen, und der Umweg über das Statistische Reichsamt erspart bleibt. Die Wirtschaft muß daher in erster Linie verlangen, daß diese Mängel der Einkommensteuerstatistik behoben werden. An die maßgebenden Stellen der öffentlichen Verwaltung ergeht die Forderung, die Industrie möglichst rasch mit Material über die Ergebnisse der Einkommensteuer — nicht zuletzt im Interesse des Staates selbst — zu bedienen. Der Wirtschaftspraktiker wird sich bis zur Behebung dieser Mängel nach anderen Quellen umsehen müssen.

Die Kaufkraft der Verbrauchsgüterindustrie — ausgenommen der Luxusgüterindustrie — ist in erster Linie durch das Arbeitseinkommen repräsentiert. Seine Struktur und seine Veränderungen sind

zu analysieren und zu beobachten, wobei vorausgesetzt wird, daß der Unternehmer sich schon vorher Klarheit darüber verschafft hat, mit welcher Käuferschicht er es vorwiegend zu tun hat (Beamte, Landwirte, Angestellte, Arbeiter usw.). Berichte über die Lage auf dem Arbeitsmarkte, Höhe der Lohn- und Gehaltssätze, Zahlen über Beamte und deren Gehälter, Unterstützungssätze der Arbeitslosen können wertvolle Anhaltspunkte sein. Auch die Abrechnungen der Poststellen und Versicherungsanstalten über die verkauften Marken zur Invaliden- und Angestelltenversicherung enthalten wertvolles Material. Dabei ist natürlich auch rasche und gute Gliederung erforderlich. Auf Grund dieser Abrechnungen über Invaliden- und Angestelltenversicherungsmarken gibt das Institut für Konjunkturforschung eine Statistik über den Beschäftigungsgrad und die Einkommensgestaltung der Arbeiter und Angestellten heraus. Die Ergebnisse werden auch in dem vom Reichsarbeitsministerium gemeinsam mit dem Reichssversicherungsamt und der Reichsversicherungsanstalt herausgegebenen Veröffentlichungen „Amtliche Nachrichten zur Reichsversicherung" veröffentlicht. Bedauerlicherweise besteht auch hier wieder der Umweg über eine Zentralstelle, auch werden nur Gesamtzahlen für ganz Deutschland geliefert, nicht aufgeteilt nach Bezirken. Ohne diese regionale Aufgliederung sind auch diese Veröffentlichungen für die Einzelunternehmung von geringer Bedeutung [147]). Weiteres Beurteilungsmaterial bieten die Lohnnachweise der Industrien an die Berufsgenossenschaften. Sie erfolgen jährlich bis zu einem bestimmten Termin. So rechnet die Bekleidungsindustrie bis zum 10. Februar des auf das Rechnungsjahr folgenden Jahres an die Bekleidungsberufsgenossenschaft in Berlin ab. Angegeben muß dabei die Anzahl der Beschäftigten, der Arbeitstage und der verdiente Bruttolohn werden. Solches Material wäre sehr nützlich für reine Industriebezirke. Es würde auf alle Fälle die Entwicklungstendenz des Arbeitseinkommens aufzeigen [148]). Aber auch hier ist das Material bei der Veröffentlichung veraltet, die Industrie müßte auf monatliche Meldung drängen.

Die Forderung geht daher an die Wirtschaftsverbände und Einzelunternehmungen, gemeinsam Material von den zuständigen Stellen

[147]) Auf weitere Mängel der Angestellten- und Invalidenversicherung wurde bereits an früherer Stelle (S. 46) hingewiesen.

[148]) Zu beachten ist allerdings, daß dabei das Arbeitseinkommen nur bis RM 7 200.— jährlich erfaßt wird.

zu fordern und aufzubereiten. Eine Zusammenarbeit zwischen volkswirtschaftlicher und privatwirtschaftlicher Statistik ist dabei unerläßlich; für beide Teile wäre eine solche Zusammenarbeit nutzbringend. Die Verschiedenheit des Kundenkreises der einzelnen Unternehmungen in einem und demselben Geschäftszweig (Opel und Mercedes) und Absatzbezirk erfordern außerdem noch einzelbetriebliche Kaufkraftforschung.

Wichtig ist es, Maßstäbe zu finden, die prognostischen Wert haben, d. h. die Veränderungen des Einkommens im voraus anzeigen. Als solche Prognosemöglichkeiten schlägt das Institut für Wirtschaftsbeobachtung in Nürnberg die Verfolgung der Roheisenproduktion und in Ergänzung dazu der Aktienkurse vor, die nach Angaben des Instituts den Bewegungen der Einkommenskurve zeitlich vorauseilen und entscheidende Wendepunkte in der Einkommensbewegung im voraus aufzeigen [149]).

Die Tatsache der Einkommensänderungen und damit der Bedarfs- und Verbrauchsumschichtungen erfordert fortlaufende Beobachtung der Einkommensbewegung auch für die Einzelunternehmung. Eine nachhaltige Bedarfsumschichtung muß auch eine Produktionsumschichtung nach sich ziehen. Notwendig ist, die Auswirkung von Bedarfsumschichtungen auf die Einzelunternehmung zu erfassen. Außer gewissen Grundgesetzlichkeiten lassen sich hier keine Regeln aufstellen. Es kommt dabei auf den Abnehmerkreis der Unternehmung und die Beschaffenheit ihrer Produkte an. Werden in einer Unternehmung mehrere Qualitäten hergestellt, so ist es möglich, daß Kaufkraftveränderungen auf die verschiedenen Warengattungen verschieden reagieren. Ein kurzes Beispiel soll dies beweisen. So stellt eine Schuhfabrik neben praktischen Gebrauchsschuhen noch Luxusschuhe her. Die Auswirkung einer Kaufkraftveränderung auf die Luxusschuhe wird eine andere sein als auf die gewöhnlichen zum notwendigen Bedarf des Konsumenten gehörenden Schuhe. Die Neuanschaffung eines Modeschuhes beruht weniger auf dem Bedürfnis nach einer zweckmäßigen Fußbekleidung als vielmehr auf dem Streben des Menschen, modern bekleidet zu sein. Dieses Streben muß aber in dem Augenblick zurücktreten, in dem andere lebenswichtigere Bedürfnisse nicht mehr befriedigt werden können. Mit steigender Kaufkraft steigt auch der Bedarf an Mode- und Luxusartikeln.

[149]) Vgl. M.d.F., Jahrgang 1930, Heft 4, S. 182 ff., Das Problem einer Prognose der Einkommensschwankungen.

Wirtschaftsschwankungen rufen nicht nur in den einzelnen Wirtschaftsgebieten verschiedenartige Auswirkungen auf Kaufkraft und Verbrauch hervor, sie beeinflussen auch die Kaufkraft und die Lebenshaltung der einzelnen Gruppen von Einkommensempfängern unterschiedlich. Um dies verfolgen zu können, ist es notwendig, Material zu erlangen, das auch in regionaler Hinsicht den wirtschaftlichen Zusammenhängen und Bedürfnissen entspricht[150]) und in dem eine möglichst weitgehende Gliederung nach Einkommens- und Berufsschichten vorgenommen ist. Die Finanzamtsbezirke stimmen nicht immer mit den Wirtschaftsbezirken überein. Die Mehrarbeit bei den statistischen Aemtern wäre von großem Nutzen für die Verbrauchsgüterindustrie und würde diese Statistiken für betriebswirtschaftliche Zwecke brauchbarer machen.

Mit der Kaufkraftforschung verbunden muß die Bedarfsforschung sein. Sie ist für alle Wirtschaftszweige, die sich an den letzten Verbraucher wenden, ebenso unerläßlich wie die Kaufkraftforschung. Das Material über die Verwendung des Einkommens liefern in erster Linie die Haushaltsrechnungen. Auch hier ist das Material nicht ausreichend. Material, das eine Bearbeitung mit zuverlässigen Resultaten zuläßt, muß beschafft werden. Wo die Mängel liegen, wurde ja bereits früher aufgezeigt[151]). Das Ziel muß dabei sein, dem Praktiker Antwort zu geben auf die Fragen: Wie müssen meine Waren beschaffen sein, um Absatz zu finden, zu welchem Preis und in welcher Menge kann ich dieselben absetzen[152])?

Die Notwendigkeit industrieller Marktforschung (Kaufkraft- und Bedarfsforschung) ist nicht nur im Interesse der Einzelunternehmung, sondern auch im Interesse der Gesamtwirtschaft erforderlich. Nur so ist eine bedarfsgerechte Wirtschaftsführung möglich und damit die Verwirklichung des wirtschaftspolitischen Grundsatzes des Nationalsozialismus, der im Interesse der Volksgemeinschaft die Bedarfsdeckung vor die Kapitalrentabilität stellt. Von staatlicher und körperschaftlicher Seite aus darf deshalb nichts unversucht bleiben, um der Industrie auf kürzestem Wege solches Material an die Hand zu geben, mit dem auch wirkliche, den Tatsachen entsprechende Marktanalysen und Marktbeobachtungen sich durchführen lassen. Viel Material ist schon vorhanden oder kann

[150]) Vgl. Ruckdeschel, Mehr Regional- und Lokalstatistik, in M.d.F., Jahrgang 1930, S. 119 ff., Heft 2/3.

[151]) Vgl. Kapitel „Die Unzulänglichkeit der Haushaltsrechnungen," S. 75.

[152]) Vgl. Sandig, Bedarfsforschung, S. 166 ff.

leicht zusammengesstellt werden. Schwerfälligkeit des Verwaltungsapparates und meist unbegründete Geheimnistuerei verhindern aber die Herausgabe des Materials.

Der Aufforderung Sandigs[153]) an die Betriebe, die Betriebswirtschaftler der deutschen Hochschulen und die Volkswirtschaftler zur kräftigen Mitarbeit bei der Beschaffung von marktanalytischem Material fügen wir die Forderungen an die öffentlichen Verwaltungen hinzu, mit der Herausgabe von für diese Zwecke nützlichem Material nicht zu geizen und das Material selbst nicht nur nach sozialpolitischen Gesichtspunkten aufzubereiten, sondern es in weit stärkerem Ausmaße als bisher den Zielen und Zwecken der industriellen Marktforschung nutzbar zu machen.

In je weiterem Umfange es auch gelingt, die außer der Kaufkraft für den Absatz einer Ware in Betracht kommenden Faktoren zu erfassen, um so exakter wird das Resultat einer durchgeführten Marktanalyse sein.

Ein Versagen der Marktanalyse an sich feststellen zu wollen, wie es vor allem von seiten der Wirtschaftspraktiker gerne erfolgt, ist falsch. Es sind nur die mangelhaften Grundlagen und Methoden, die sie in der Praxis in Mißkredit gebracht haben[154]). Notwendig ist allein, dieselben zu verbessern und zu vervollständigen. Dazu können und müssen auch die Wirtschaftspraktiker ihren Teil beitragen, indem sie Hand in Hand mit den Wirtschaftstheoretikern arbeiten und nicht im voraus alles, was außerhalb der eigentlichen Betriebssphäre liegt, ablehnen. Die starke Verknüpfung von theoretischer und praktischer Arbeit bei der Marktforschung erfordert ein solches Zusammenarbeiten.

Ein Unternehmen, das seinen Absatzmarkt und dessen Veränderungen kennt, ist im Konjunkturverlauf gefestigter als jene Unternehmen, die ihre Maßnahmen nicht auf eine einwandfreie Marktanalyse stützen können. Je mehr Unternehmer ihre Betriebspolitik in dieser Hinsicht auf eine sichere Grundlage zu stützen in der Lage sind, um so gefestigter wird auch der Gesamtwirtschaftsorganismus werden.

So sehen wir in der Marktforschung ein Mittel, die Einzelunternehmung und die Gesamtwirtschaft vor allzu starken Erschütterungen zu bewahren. Im Neubau unseres Wirtschaftsgebäudes wird ihr daher eine besondere Bedeutung zukommen.

[153]) Vgl. Sandig, Bedarfsforschung, S. 171.

[154]) Vgl. dazu Haslinger, F. J., Marktanalyse in der Krise, die B.W., 26. Jahrgang 1933, Januarheft I.

Literaturverzeichnis.

Albachary, Jacques, Marktzahlen für Reklameverbraucher. Berlin 1930 und 1931. 2 Bände.

Angelos, Angelopoulos, Die Einkommensverteilung im Lichte der Einkommensstatistik. Probleme des Geld- und Finanzwesens. Herausgegeben von Moll. Band XII. Leipzig 1931.

Bader, J. A., Einkommen und Kraftfahrzeughaltung in Deutschland. Schriftenreihe des Reichsverbandes des Kraftfahrzeughandels und -gewerbes E. V.

Bauckner, A., Der privatwirtschaftliche Einkommensbegriff. München 1921.

Bosenick, A., Das Gesetz der Volkswirtschaftlichkeit. Eine Wirtschaftlichkeitslehre. Berlin 1932.

Cassel, Gustav, Neuere monopolistische Tendenzen in Industrie und Handel. Memorandum für die Weltwirtschaftskonferenz in Genf 1927.

Dernburg, B., W. Hecht und K. Neu, Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft. Berlin 1931.

Deutsch, P., Konjunktur und Unternehmung, Berlin 1928.

Feder, G., Der Deutsche Staat auf nationaler und sozialer Grundlage. 9. Auflage. München 1932.

Findeisen, Fr., Organik. Der Betrieb als Lebewesen. Leipzig 1931.

Fisher, Irving. Der Einkommensbegriff im Lichte der Erfahrung. Sonderabdruck in „Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart." Herausgegeben von Hans Mayer. Wien 1928.

Flaskämper, O. Theorie der Indexzahlen. Beitrag zur Logik des statistischen Vergleichs. Berlin 1928.

Fricke, R. Konjunktur und Einkommen. Eine Grundlegung zur dynamischen Konjunkturtheorie. Halberstadt 1927.

Fuchs, Joh. Volkswirtschaftslehre. Sammlung Göschen 1925. 5. Auflage.

Gottl-Ottlilienfeld, Fr. von, Bedarf und Deckung. Jena 1928.

Haberler, G. Der Sinn der Indexzahlen. Tübingen 1927.

Henzel, Marktanalyse und Budgetierung. Berlin-Wien 1933.

Herzfeld, K. Marktanalyse und industrielle Absatzorganisation. Hamburg 1930.

Jahn, Jos. Markt und Mensch. Berlin 1927.

Kiehl, A., System der Marktanalyse. Lübeck 1929.

Kropff, H. F. J. und Randolph, B. W. Marktanalyse. Untersuchung des Marktes und Vorbereitung der Reklame. München-Berlin 1928.

Leitner, Fr. Wirtschaftslehre der Unternehmung. 5. Auflage der Privatwirtschaftslehre. Berlin 1926.

Leontief, M. Ein Versuch zur statistischen Analyse von Angebot und Nachfrage. Weltwirtschaftliches Archiv. Juli 1930. 30. Band, Heft 1.
Lohmann, M. Der Wirtschaftsplan des Betriebes und der Unternehmung. Berlin 1930.
Ludwig, H. Systematische Wirtschaft. Amerikanische Methoden — deutsche Verhältnisse. Berlin 1928.
Marschak, J. Elastizität der Nachfrage. Tübingen 1931.
Neuberg, L. Das Industriebudget. Berlin 1932.
Nicklisch, H. Wirtschaftliche Betriebslehre. 6. Aufl. Stuttgart 1922.
Nicklisch, H. Die Betriebswirtschaft. 7. Auflage der Wirtschaftlichen Betriebslehre. Stuttgart 1929 — 1932.
Nicklisch, H. Neue deutsche Wirtschaftsführung. Stuttgart 1933.
Paech, G. Kreislauf; Konjunktur und Kredit. In betriebs- und finanzwirtschaftliche Forschungen. Heft 53. Herausgegeben von F. Schmidt, Frankfurt a. M. 1931.
Reiners, L. Die wirkliche Wirtschaft. München 1931.
Reithinger, A. Statistischer Quellennachweis für die Durchführung von Marktanalysen. Berlin 1929. V.D.I.-Verlag.
Samson, F. Der Einfluß der Mode auf den Schuheinzelhandel. Schriften zur Einzelhandelsforschung. Heft 5. Stuttgart 1930.
Sandig, C. Bedarfsforschung. C. E. Poeschel-Verlag. Stuttgart 1934
Sartorius, O. Wege zum geschäftlichen Erfolg.
Schäfer, E. Grundlagen der Marktbeobachtung. Nürnberg 1928.
Schäfer, E. Die Wirtschaftsbeobachtung. Bamberg 1925.
Schmidt, Fr. Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre. Berlin-Wien 1933.
Schmidt, Fr. Die Unternehmung im Rahmen der Wirtschaft, in G. d. B. Band II.
Schmidt, Fr. Die organische Tageswertbilanz. Leipzig 1929.
Schmidt, Fr. Die Industriekonjunktur — ein Rechenfehler! Z.f.B. 1927, S. 1 ff.
Schmiedchen, Joh. Neues Handbuch der Reklame. Berlin-Lichterfelde 1929.
Schneider, H. Studien zur Marktanalyse. Wirtschaftlicher Vertrieb. Heft 3. V.D.I. 1928.
Schnutenhaus, O. Die Absatztechnik der amerikanischen industriellen Unternehmung. Berlin 1927.
Schuster, E. Das Einkommen. Eine kritische Untersuchung. Tübingen 1926.
Seyffert, R. Allgemeine Werbelehre. Stuttgart 1929.
Taschenberg, Fr. Umsatzsteigerung durch Marktanalyse. Dresden 1929.
Theurer, O. Die deutsche Wirtschaft. Eine Materialsammlung. 3. Jahrgang 1930. Post und Telegraphie in Wissenschaft und Praxis. Band 29.
Vogt, V. Absatzprobleme. Band I. Stuttgart 1929.
Wagemann, E. Konjunkturlehre. Eine Grundlegung zur Lehre vom Rhythmus der Wirtschaft. Berlin 1928.
Wagemann, E. Kreislauf und Konjunktur der Wirtschaft 1927.
Wagemann, E. Struktur und Rhythmus der Weltwirtschaft. Berlin 1931.
Wilken, F. Der Kreislauf der Wirtschaft. Jena 1928.

Wolff, H. Lehrbuch der Konjunkturforschung. Berlin 1928.
Wolff, H. Wirtschaftsstatistik. Grundrisse zum Studium der Nationalökonomie. Herausgegeben von Diehl und Mombert. Band 21. Jena 1927.
Zizek, Fr. Grundriß der Statistik. München und Leipzig 1921.

Haushaltsrechnungen.

Afabund. Die Lebenshaltung der Angestellten. 2. Aufl. Freier Volksverlag G. m. b. H., Berlin 1928. Bearbeitet von O. Suhr.
DHV. Der Haushalt des Kaufmannsgehilfen. Deutschnationaler Handlungsgehilfen-Verband, Hamburg 1927. 2. Schriftenreihe des D.H.V. Nr. 14.
Die Lebenshaltung des deutschen Reichsbahnpersonals. Bücherei des Einheitsverbandes der Eisenbahner Deutschlands. Berlin 1930.
300 Haushaltsrechnungen von Arbeitern der Schuhindustrie und des Schuhmacher-Gewerbes in Deutschland. Zentralverband der Schuhmacher. Nürnberg 1928.
Die wichtigsten Ergebnisse der amtlichen Erhebungen von Wirtschaftsrechnungen vom Jahre 1927/28, in Wirtschaft und Statistik. Band 1929, S. 818.

Sammelwerke.

Allgemeines Statistisches Archiv. Organ der deutschen Statistischen Gesellschaft. 19. Band. Jena 1929.
Handwörterbuch der Betriebswirtschaft.
Handwörterbuch der Staatswissenschaften.
Handbuch der Finanzwissenschaft. Band II. Herausgegeben von Wilhelm Gerloff und Franz Meisel. Tübingen 1927.
Handbuch der Rationalisierung, R.K.W. Bearbeitet von Dr. Fr. Reuter, Berlin. Industrieverlag Spaeth und Linde. Berlin 1930.
Marktanalyse und Marktbeobachtung. Quellenhandbuch für Handel und Industrie. Herausgegeben vom Institut für Wirtschaftsbeobachtung. Nürnberg 1932/33. Verlag C. E. Poeschel, Stuttgart.
Statistische Jahrbücher für das Deutsche Reich.
Die Steuerkraft der Finanzamtsbezirke, Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reichs, Nr. 7. Berlin 1929.
Vertriebshandbuch für industrielle Betriebe. Bearbeitet von I.A. Bader und F. Zeidler. V.D.I.-Verlag. Berlin 1931.

Zeitschriften und Zeitungen.

Bergwerkszeitung.
Betriebswirtschaftliche Rundschau.
Die Betriebswirtschaft.
Die Reklame.
Die Verkaufspraxis.
Der Markt der Fertigware.
Der praktische Betriebswirt.
Deutsche Sparkassenzeitung.
Frankfurter Zeitung.

Frankfurter Nachrichten.
Magazin der Wirtschaft.
R. K. W. Veröffentlichungen Nummer 80. Kostenaufbau, Kostensenkung, Preisgestaltung. Referate und Diskussionsreden der Diskussionstagung vom 3. und 4. März 1932.
Seidels Reklame.
Stuttgarter Neues Tagblatt.
Sparkasse. Zeitschrift für das Sparkassen- und Kommunale Bankwesen.
Technik und Wirtschaft.
Thüringer Industrie- und Handelszeitung.
Wirtschaft und Statistik.
Wirtschaftsdienst.
Wirtschaftskurve der Frankfurter Zeitung.
Zeitschrift für Betriebswirtschaft.
Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis („Die Betriebswirtschaft").
Zeitschrift für Organisation.

Zeitschriftenaufsätze.

Altschul, E. Die Budgetierung in der Privatindustrie. Wirtschaftskurve 1928. Heft 1, S. 68 ff.
Bandmann, E., Haushaltsrechnungen deutscher Arbeitnehmer. Der Wirtschaftsdienst. Heft 48 vom 29. 11. 1929.
Elsaß. Exakte Bestimmung der Massenkaufkraft. Wirtschaftskurve 1928. Heft 2.
Findeisen, Fr., Absatztheorie. Z.f.B. 1925, S. 1 ff.
Findeisen, Fr., Marktanalyse. HwHp. 1929, Heft 3, S. 70 ff.
Gutfeld, Marktanalyse. Z.f.O. 1928, S. 660 ff.
Haslinger, F. J. Die Krise der Marktanalyse. Wissenschaftliche oder empirische Betriebsführung? Die BW. 1932. Heft 10, S. 239 ff.
Hauckewitz, E. Werbung und Einkommen, Seidels Reklame, Januar 1930, S. 7 ff.
Klinger, K. Die Absatztechnik der Industrieunternehmungen. Betriebswirtschaftliche Rundschau 1927, S. 229 ff.
Klinger, K. Der Ruck zur betriebswirtschaftlichen Absatzforschung. Der pr. Bw. 1932, Heft 10, S. 657 ff.
Mellerowicz, K. Absatzschwankungen und ihr Einfluß auf die Betriebspolitik. Z.f.B. 1928, S. 808 ff.
Ruckdeschel, Fr. Mehr Regional- und Lokalstatistik! Markt der Fertigware. 2. Jahrgang 1930. Heft 2/3, S. 119 ff.
Sandig, C. Bedarfsgerechte Wirtschaftsführung. Die BW., Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis, Heft 3, 27. Jahrgang. März 1934.
Schäfer, Erich. Marktanalyse und Marktbeobachtung. M.d.F., 1929, S. 204 ff.
Schäfer, Erich. Neues Material zur Marktanalyse in Deutschland, M.d.F. 1930, Heft 6, S. 305 ff.

Schneider, H. J. Zum Problem der Marktanalyse. TeWi. 1928, S. 222 ff.
Schnutenhaus, O. Absatzanalyse und Kreditverkauf. Die Betriebswirtschaft 1929, Heft 5, S. 153.
Schnutenhaus, O. Amerikanische Absatzanalyse? Der pr. Bw. 1928. Heft 2.
Schnutenhaus, O. Das Quotensystem im Vertrieb. Z.f.B. Juli 1930.
Schnutenhaus, O. Absatzanalyse und Kreditverkauf. HwHp. 1929, Heft 5.
Siegel, O. Die Budgetkontrolle als internationaler Verhandlungsgegenstand. Z.f.B. 1930, S. 550 ff.
Siegmund, W. Die Steuerstatistik als Quelle für marktanalystische Untersuchungen. TeWi. 1929.

Lebenslauf.

Am 16. März 1906 wurde ich als Sohn des verstorbenen Rektors Hermann Börner in Mühlheim (Kreis Sulz a. N.) geboren. Ich besuchte in Markgröningen die Evang. Volksschule und die dortige Lateinschule. Im Gymnasium in Ludwigsburg war ich bis zur Primareife.

Meine kaufmännische Berufsausbildung begann ich mit dem Besuch der zweijährigen Höheren Handelsschule in Stuttgart, wo ich im Frühjahr 1926 die Abschlußprüfung bestand. Nach einer kurzen Praxis studierte ich Wirtschaftswissenschaft in Frankfurt a. M., legte im Herbst 1927 die Ersatzreifeprüfung, im Juli 1930 die Prüfung für Diplomhandelslehrer und im Mai 1931 die Prüfung für Diplomkaufleute ab.

Praktisch war ich in verschiedenen Berufszweigen tätig. Zur Zeit bin ich mit der Verwaltung der Auslandsgesellschaften der Salamander A.-G. in Kornwestheim betraut.

Alfred Börner.

DRUCK VON A. BONZ' ERBEN, STUTTGART